

**Estudio De Viabilidad Para La Creación De Una Plataforma Digital Que Impulse
Globalmente A Los Artesanos De Boyacá, Colombia**

Andrey Camilo Samacá Lamprea

Natalia Andrea Sarmiento Jiménez

Institución Universitaria Colegios de Colombia UNICOC

Colegio Administrativo y de Ciencias Económicas

Chía, 2024

**Estudio De Viabilidad Para La Creación De Una Plataforma Digital Que Impulse
Globalmente A Los Artesanos De Boyacá, Colombia**

Andrey Camilo Samacá Lamprea

Natalia Andrea Sarmiento Jiménez

Director

Jorge Alexander Cortes Cortes

Trabajo de grado para optar al título de

Profesional en Negocios Internacionales

Institución Universitaria Colegios de Colombia UNICOC

Colegio Administrativo y de Ciencias Económicas

Chía, 2024

Agradecimientos

Principalmente le agradecemos a Dios por la fortaleza, sabiduría y guía para completar este proyecto de grado. También expresamos nuestros más sinceros agradecimientos a nuestros padres por el esfuerzo que han hecho durante años para que nosotros podamos estar en este momento tan importante, cuyo amor, paciencia y comprensión fueron fundamentales para nuestro bienestar y motivación durante esta etapa académica. De ellos aprendimos sobre la responsabilidad, perseverancia y honestidad, les agradecemos mucho por todo y este logro es mas de nuestros padres que nuestro.

A nuestro tutor Jorge Alexander Cortes a quien le agradecemos por su guía, confianza y apoyo durante la realización del proyecto de grado con sus consejos, sugerencias mediante su experiencia y conocimiento para poderlo terminar con éxito.

Además, agradecemos de manera individual a los integrantes de este proyecto de grado. Su dedicación, colaboración y apoyo han sido fundamentales para alcanzar nuestros objetivos. Sin nuestro compromiso y esfuerzo, este proyecto no habría sido posible. Este proyecto nos deja no solo una experiencia gratificante y enriquecedora sino un sinfin de recuerdos y memorias de los años compartidos juntos y metas a futuro.

Finalmente, extendemos nuestro agradecimiento a todas las personas que participaron e hicieron que este proyecto surgiera y que gracias a ellos pudimos obtener resultados óptimos.

Resumen

El estudio de viabilidad para la creación de una plataforma digital que impulse globalmente a los artesanos de Boyacá, Colombia, busca evaluar aspectos económicos, como las tendencias internacionales en la importación de artesanías, aspectos sociales, para conocer quiénes son los artesanos de Boyacá, y aspectos financieros, para determinar la viabilidad del proyecto. Esto brinda la oportunidad de crear la plataforma, aprovechando el talento de los artesanos boyacenses, quienes, a través de la creación de cada artesanía, reflejan parte de la cultura de la región y del país.

Sin embargo, la falta de proyección a un mercado internacional y de herramientas de internacionalización afecta a los artesanos. Este proyecto busca favorecer su crecimiento mediante el uso de la tecnología. Propone el uso de una plataforma digital que permita la venta de artesanías de Boyacá a nivel global, con el objetivo de romper la brecha de depender únicamente del turismo local y así potenciar el desarrollo económico de la región.

Palabras Claves

Artesanías, Boyacá, Colombia, Plataforma digital, Comercio electrónico, Mercado Internacional, Exportación, Viabilidad, Arte, Cultura., Sostenibilidad.

Abstract

The feasibility study for the creation of a digital platform that globally promotes the artisans of Boyacá, Colombia, seeks to evaluate economic aspects, such as international trends in the import of handicrafts, social aspects, to know who the artisans of Boyacá are, and financial aspects, to determine the viability of the project. This provides the opportunity to create the platform, taking advantage of the talent of Boyacá artisans, who, through the creation of each handicraft, reflect part of the culture of the region and the country.

However, the lack of projection to an international market and internationalization tools affects artisans. This project seeks to promote their growth using technology. It proposes the use of a digital platform that allows the sale of handicrafts from Boyacá globally, with the aim of breaking the gap of depending solely on local tourism and thus enhancing the economic development of the region.

Keywords

Handicrafts, Boyacá, Colombia, Digital Platform, E-commerce, International Market, Export, Viability, Art, Culture, Sustainability.

Tabla De Contenido

Agradecimientos	3
Resumen	4
Palabras Claves	4
Abstract.....	5
Keywords	5
Tabla De Contenido.....	6
Tabla De Ilustraciones	8
Tabla De Gráficas.....	8
Tabla De Tablas	9
Introducción.....	11
Planteamiento Del Problema.....	12
Pregunta Problema	12
Justificación	13
Objetivos	15
Objetivo General	15
Objetivos Específicos	15
Metodología	16
Capítulo 1: Caracterización De Los Artesanos De Boyacá.....	18
Capítulo 2: Tendencias Actuales De Los Compradores De Artesanías	36

Capítulo 3: Estudio De Viabilidad Financiera.....	49
Capítulo 4: Plataforma Digital.....	122
Conclusiones	129
Referencias.....	134

Tabla De Ilustraciones

Ilustración 1 Artesanía Tradicional	19
Ilustración 2 Cerámica y alfarería	20
Ilustración 3 Orfebrería	20
Ilustración 4 Artesanía en Madera	21
Ilustración 5 Artesanía en Vidrio	22
Ilustración 6 Jenny Forero "Artesana"	26
Ilustración 7 Artesanías de Boyacá	39
Ilustración 8 Ruana 100% Lana	54
Ilustración 9 Bolsa en Fique	58
Ilustración 10 Jarrón Cuello Botella.....	63
Ilustración 11 Verde Renacer (Joya en Orfebrería)	67
Ilustración 12 Vasija Paisaje colombiano (Vasija en Arcilla)	71

Tabla De Gráficas

Gráfica 1 Tipos de materiales de las Artesanías	24
Gráfica 2 Participación por actividad económica en Boyacá	27
Gráfica 3 Líneas estratégicas de Boyacá	31
Gráfica 4 Exportación de Colombia por departamento 2022	33
Gráfica 5 Tendencia de compra de artesanías colombianas	44
Gráfica 6 Canal de distribución de las Artesanías	45
Gráfica 7 Cantidad de Visitantes Extranjeros	46
Gráfica 8 Cantidad de Visitantes colombianos	47

Tabla De Tablas

Tabla 1 Exportaciones de Colombia 2022	29
Tabla 2 Partidas Arancelarias DIAN	50
Tabla 3 Cotización Transporte Terrestre (Coordinadora).....	56
Tabla 4 Cotización Transporte Terrestre (Coordinadora).....	60
Tabla 5 Cotización Transporte Terrestre (Coordinadora).....	64
Tabla 6 Cotización Transporte Terrestre (Coordinadora).....	69
Tabla 7 Cotización Transporte Terrestre (Coordinadora).....	73
Tabla 8 Precios establecidos por Ruana	77
Tabla 9 Precios Establecidos por Bolso.....	80
Tabla 10 Precios establecidos por Jarrón	82
Tabla 11 Catalogo Joyería.....	84
Tabla 12 Precios establecidos por Joya.....	87
Tabla 13 Precios establecidos por Vasija	93
Tabla 14 Cuadro Mercados Internacionales	95
Tabla 15 Presupuesto de Venta	97
Tabla 16 Compra de productos	100
Tabla 17 Presupuesto de Mano de Obra de Manera Directa	102
Tabla 18 Costos indirectos de fabricación	103
Tabla 19 Presupuesto de costos indirectos de fabricación	105
Tabla 20 Presupuesto de Publicidad	107
Tabla 21 Tabla de amortización.....	108
Tabla 22 Tabla de amortización.....	109
Tabla 23 Estado de Situación financiera del año 0 al 2	113

Tabla 24 Estado de situación financiera del año 3 al 5.....	115
Tabla 25 Estado de resultados	118
Tabla 26 Flujo de caja	120

Introducción

En el panorama global actual en las artesanías colombianas, especialmente las del departamento de Boyacá, surgen como un patrimonio cultural valioso que merece reconocimiento y apreciación internacional. Estas obras son fruto de técnicas tradicionales y una gran creatividad, y además constituyen una fuente esencial de ingresos para muchas familias de artesanos que enfrentan serias dificultades para ingresar a los mercados más amplios como lo son los mercados internacionales. Los artesanos de Boyacá crean artículos únicos que reflejan la rica historia cultural del país, pero enfrentan dificultades para acceder a los mercados internacionales, lo que limita su crecimiento y desarrollo económicos.

El principal objetivo del proyecto: “Estudio de viabilidad para la creación de una plataforma digital que impulse globalmente a los artesanos de Boyacá, Colombia” es desarrollar una solución tecnológica que conecte efectivamente a estos artesanos con el posible mercado internacional. Esta iniciativa tiene como objetivo no sólo incrementar la venta y el reconocimiento de la artesanía Boyacá, sino que también contribuye al desarrollo económico y cultural de la región, fortaleciendo su identidad cultural y económica. Al crear una plataforma digital, el objetivo es superar los desafíos del acceso al mercado, el desarrollo del marketing y la preservación de las tradiciones artesanales de Colombia.

Planteamiento Del Problema

Los artesanos colombianos del departamento de Boyacá producen artesanías únicas y de alta calidad que representan la historia cultural de Colombia. Sin embargo, estas personas constantemente enfrentan desafíos y obstáculos para llegar a los mercados internacionales como, por ejemplo, la falta de acceso a plataformas de ventas internacionales, el cambio de moneda, el crecimiento significativo que podrían tener la venta de sus productos en el mercado internacional, dificultades de comunicación entre los vendedores boyacenses y los compradores extranjeros y los problemas logísticos con el envío internacional. Los compradores internacionales también tienen dificultades como encontrar y comprar artesanías colombianas por la falta de plataformas confiables que ofrezcan estos productos. Por lo tanto, existe la necesidad de una solución que pueda conectar eficazmente a los artesanos colombianos con los compradores internacionales y superar estos desafíos.

Pregunta Problema

¿Cómo puede una plataforma digital mejorar la conexión entre los artesanos colombianos y los compradores internacionales para promover el comercio de artesanías auténticas y de alta calidad?

Justificación

El presente proyecto de grado se basa de la necesidad de superar muchas barreras que actualmente presentan los artesanos de Boyacá en su intento por acceder al mercado internacional y de los compradores internacionales por acceder a las artesanías producidas en Colombia. A pesar de contar con productos de alta calidad y tienen un inmenso valor cultural, los artesanos enfrentan demasiados obstáculos a la hora de la comercialización a gran escala. Entre estos desafíos se encuentran la falta de acceso a plataformas de venta adecuadas, problemas de comunicación con potenciales compradores extranjeros y las complicaciones logísticas inherentes al envío de productos al exterior.

En este contexto, la creación de una plataforma digital como una solución efectiva para abordar estos problemas, esta no solo proporcionará a los artesanos una mayor exposición en el mercado global, sino que también facilitará la comercialización de sus productos. La mayor visibilidad permitirá que sus artesanías sean apreciadas y valoradas internacionalmente, incrementando así sus ventas y, por ende, mejorando sus ingresos y calidad de vida.

Además, esta plataforma servirá como un puente cultural y económico, fomentando un mayor intercambio y colaboración entre artesanos y compradores de diversas partes del mundo. Este intercambio no solo ayudará a preservar las ricas tradiciones artesanales de Boyacá, sino que también contribuirá al desarrollo cultural y económico de la región.

La capacitación y modernización de las técnicas artesanales serán componentes esenciales de esta iniciativa, asegurando que los artesanos puedan adaptarse a las demandas del mercado global sin perder la esencia de sus técnicas ancestrales. Este proyecto no solo

abordará los desafíos actuales que enfrentan los artesanos de Boyacá, sino que también ofrecerá una solución sostenible y a largo plazo que contribuirá significativamente al desarrollo económico, cultural y social del departamento.

Objetivos

Objetivo General

Desarrollar una plataforma digital para conectar a los artesanos de Boyacá, Colombia, con compradores internacionales, promoviendo así sus artesanías y contribuyendo al desarrollo económico y cultural de la región.

Objetivos Específicos

- 1- Caracterizar a los artesanos de Boyacá, Colombia.
- 2- Determinar las tendencias actuales de los compradores internacionales por adquirir las artesanías y en especial las colombianas.
- 3- Realizar estudio de viabilidad financiera
- 4- Potenciar las ventas de los artesanos de Boyacá a través de una plataforma digital.

Metodología

La presente investigación se determina a partir de técnicas de investigación cualitativas y cuantitativas con el uso de la metodología de investigación **mixta**. Por qué se lleva a cabo una investigación tanto cualitativa y cuantitativa en el estudio de viabilidad, esto permite tener una mejor comprensión frente al estudio elaborado.

Cualitativa:

- Etnográfica: Estudio de la cultura y tradiciones de Boyacá, esto permite conocer a detalle quienes son los artesanos, cuáles son sus técnicas que utilizan para la creación de las artesanías

- Grupo focal: Aptitudes de los artesanos, con ello conocemos a partir las diferentes habilidad y oportunidades que pueden aprovechar los artesanos para darles un valor agregado a cada artesanía elaborada.

Cuantitativa:

- Descriptiva: Nos basamos en la recolección de datos numéricos para el análisis del estudio de viabilidad, con fin de encontrar información clara y segura debido a la importación de la recolección de datos cuantitativos poder determinar el desarrollo del proyecto.

Tipo de datos: A partir de estas técnicas de investigación se clasifican según los diferentes aspectos para la búsqueda de tipos de datos, en este caso se utiliza datos secundarios quiere decir datos ya existentes que permitan conocer a más detalle los factores acuerdo al estudio elaborado, como lo son documentos web, artículos científicos, bases de

datos sobre mercado de las artesanías en Colombia y mundial. Con ello se encuentra un factor de análisis de mercado.

A partir de la obtención de datos se hacen análisis en:

Análisis de competencias: Esto permite obtener datos que permitan identificar las características, estrategias en el análisis para la exportación de artesanías, con el fin de identificar las fortalezas y debilidades frente a las artesanías de Boyacá

Análisis de mercado: Parte importante para entender el entorno del mercado de las artesanías y poder identificar la demanda y países claves acuerdo a las preferencias de los consumidores, con ello entender un entorno macroeconómico.

Análisis financiero: La parte importante para evaluar el proyecto y conocer la viabilidad, la cual en se establecen los precios, conocer aquellos gastos y costos que genera el proyecto y permita obtener una comprensión sobre la salud financiera del proyecto, esto realizado mediante análisis de tablas.

Análisis Etnográfica: Esto permite conocer la cultura y el comportamiento de los artesanos, mediante el análisis de documentos con el fin de conocer los valores, historia y cultura.

Por último, conocer el resultado del estudio , la implementación y lanzamiento de la prueba beta de la plataforma digital y determinar las conclusiones finales del estudio así obtener las estrategias adecuadas a los diferentes factores que se tomaran como retos y desafíos para obtener el crecimiento y éxito de proyecto con esto permite evaluar y tener las recomendaciones adecuadas con el fin de tener un impacto positivo en la exportación de artesanías de Boyacá y mejorar el desarrollo económico de la región.

Capítulo 1: Caracterización De Los Artesanos De Boyacá

Las artesanías adquieren un significado al combinar la técnica, la creatividad y la innovación, todas estas personas que las crean son denominadas artesanos y crean piezas únicas utilizando variedad de materias primas, a menudo sin depender de maquinaria. Gracias a las diferentes técnicas que poseen logran productos únicos que representan la cultura y arte de cada país, su historia y el patrimonio cultural.

“Los productos artesanales tienen un valor único, pues son la expresión de los valores simbólicos o ideológicos de una cultura” (Significados de Artesanía, 2017).

La historia de la artesanía se remonta hace años, desde que el ser humano usaba las materias primas para el beneficio propio y aportando parte de su cultura. Desde entonces se generaba un producto con valor especial considerado como obras de arte únicas, a estas personas que desde sus inicios crearon cosas con sus manos de manera ortodoxa se les consideran como “artesanos”.

Además, la artesanía no es igual que una manualidad, ya que las actividades creativas suelen ser entretenimientos, utilizan materiales ya elaborados como plástico o cartón y las personas no las consideran una manera de vida, pero las artesanías son únicas y especializadas con materia prima, los artesanos las denominan una forma de vivencia, sus técnicas heredadas de generación creando un valor cultural de cada región. (Cao, 2018)

Existen 2 tipos de artesanos, uno enfocado en la parte tradicional y los otros en la parte urbana. A continuación, se definirán cada uno de ellos:

Artesanía Tradicional: Se ha enseñado de generación en generación, mediante técnicas tradicionales y que con ello se ha representado parte de su cultura e historia. En

esta se ha demostrado una parte de cada región o etnia a la que pertenece cada artesano mostrando su forma, estilo y técnicas en cada objeto elaborado, este puede tener diferentes funciones depende la artesanía como decoración, prenda de vestir o instrumento de trabajo.

Ilustración 1 Artesanía Tradicional



Nota. “Adaptado de *La historia de las artesanías Mexicanas* (Fotografía), por Artesanías en México, 2016, Artesanías en México ([Disponible aquí](#))”

Artesanía Urbana: En esta artesanía se manifiesta un arte moderno enfocado en la expresión de la vida urbana, donde se da a conocer ideologías que emergen en el contexto de la ciudad. Este tipo de artesanía contemporánea demuestra el uso de la tecnología para mejorar técnicas y dar mejor calidad de los productos.

Las artesanías abarcan una amplia variedad de técnicas y estilos. A continuación, se presenta algunos de los tipos más comunes en Boyacá, Colombia:

Cerámica y Alfarería: La materia prima en esta técnica de artesanía es la arcilla, que se somete a unas fases según su técnica y selección de molde, como ejemplo son las vasijas principalmente. La diferencia entre la cerámica y la alfarería se determina por el uso

del objeto y las decoraciones que le impone a una vajilla, por otro lado, la cerámica es más enfocada a la ceración de objetos con historia por ejemplo precolombina.

Ilustración 2 Cerámica y alfarería



Nota. “Adaptado de *Todos los tipos de cerámica que debes saber diferenciar* (Fotografía), por Andrea Flores, 2021, Crehana ([Disponible aquí](#))”

Textil: En la artesanía textil hay mayor participación de las mujeres, se utiliza la materia prima según costumbre o étnica, de origen animal, vegetal o sintético para crear guantes, alfombras, bufandas, muñecos, entre otros. Para la creación de estos productos se hacen mediante diferentes técnicas manuales o de pedal.

Orfebrería: Para esta artesanía colombiana se usa la materia prima principal el oro, plata, cobre y piedras preciosas, cada artesano tiene diferentes técnicas para formar y diseñar joyas, collares y aretes.

Ilustración 3 Orfebrería



Nota. Adaptado de *Orfebrería, metales y Material Etnológico* (Fotografía), por Arte Vecchio, 2024, Arte Vecchio ([Disponible aquí](#))

Artesanía en madera: Para este tipo de artesanía se considera como materia prima y fundamental la madera, en la que se utiliza la técnica de tallar, una de las más antiguas en la creación de diferentes objetos como cucharas o muebles, pero con la creación de artesanía a base de madera se vincula al carpintero con habilidades como la ebanistería (que se encarga de la creación de muebles u objetos con diseños creativos) y la marquetería (que se usa para decorar pisos en diferentes materias primas como metal y madera) con el cliente final.

Ilustración 4 Artesanía en Madera



Nota. Adaptado de *Leones en madera* (Fotografía), por Esty, 2024, Esty ([Disponible aquí](#))

Artesanía en Vidrio: Su principal son los vidrios, los que fueron desechados o con la creación misma del vidrio que tiene un proceso de combinación de diferentes materiales y con la ayuda de hornos a alta temperatura. Algunas técnicas utilizadas son el fusing, la cual se diseña a base de diferentes piezas de vidrios para crear un objeto en tres dimensiones y es una de las técnicas más usadas hoy en día. El otro tipo de técnica utilizada es de soplado, que es una de las técnicas más tradicionales en cuando a este tipo de artesanía ya que sale este material a altas temperaturas y con eso se moldea para la creación de vasos, jarrones, lámparas de manera creativa y con diseños únicos.

Ilustración 5 Artesanía en Vidrio



Nota. Adaptado de *Pinterest* (Fotografía), por Marcela Maldonado Pérez, 2021, Pinterest ([Disponible aquí](#))

Las artesanías en Colombia, reflejo de su rica cultura e historia, se han convertido en un imán para los visitantes extranjeros, sean locales o extranjeros para convertirse en un atractivo principal para aquellos que desean conocer más sobre el país, llevan una parte de esa historia a sus hogares mediante las artesanías elaboradas por nuestros artesanos y que

con ello se refuerza la identidad colombiana con la diferencia de culturas en nuestro mismo país.

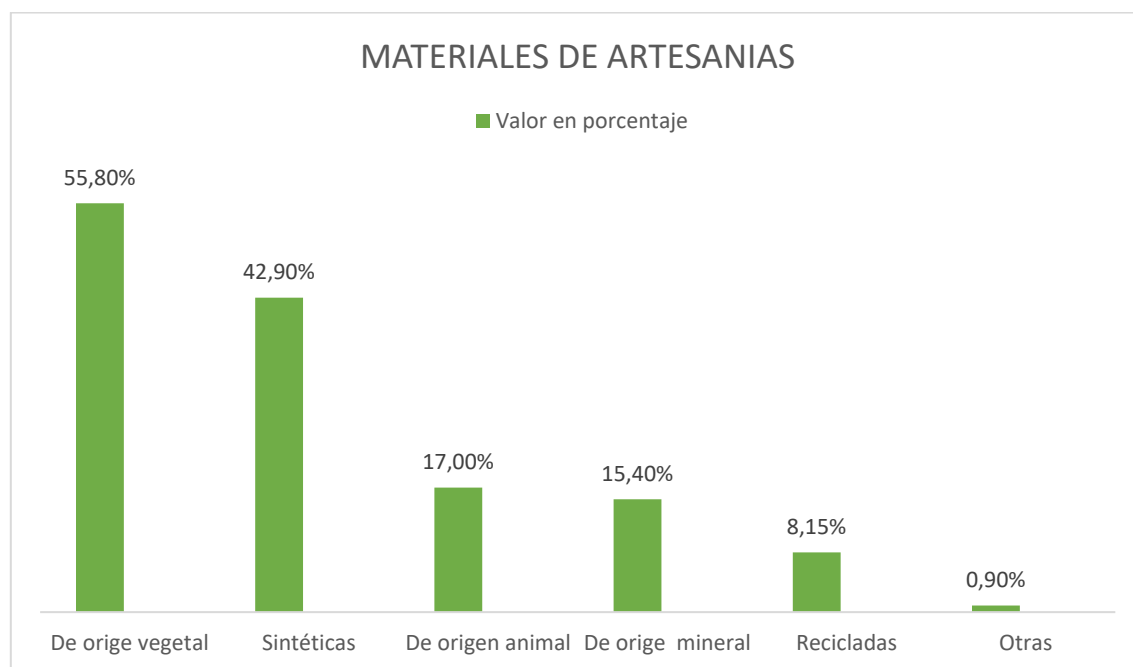
Esto ha beneficiado la imagen del territorio colombiano, que ha permitido llevar parte de la historia y arte único al extranjero, por su gran cantidad de creaciones y con la calidad adecuada para sorprender a los futuros compradores internacionales. Esto nos permite que nuestro país crezca culturalmente y no se pierdan algunas tradiciones que nos ha generado el desarrollo de arte y cultura.

Gracias a este impacto positivo de las artesanías en personas de otros países, esto genera una oportunidad para que los artesanos colombianos participen del turismo hoy en día, por lo que es importante considerar la tendencia a aceptar y apropiarse de estas bellas obras de arte.

En este proyecto de grado se tomará como referencia a uno de los lugares con una maravillosa cultura e historia colombiana. Boyacá, es un departamento muy famoso por su rica tradición y diversidad en las artesanías como se nombró anteriormente, los Boyacenses han convertido de esta actividad una forma de vida, una estrategia laboral, de comercio y de sostenimiento. Estos artesanos aprovechan la abundancia de materias primas para transformarlos en increíbles objetos, frutos de su creatividad y habilidad, plasman en sus artesanías sueños, creencias, costumbres, tradición, entorno y sobre todo su arte, dejando la huella indeleble de nuestros ancestros que con sus manos dieron sentido y vida a esta hermosa expresión cultural.

Frente a la diversidad de materias primas, se evidencia una gráfica tomada del DANE donde se habla de los tipos y el porcentaje de utilización de estas mismas.

Gráfica 1 Tipos de materiales de las Artesanías



Nota. “El gráfico representa los tipos de materiales usados en las artesanías.

Adaptado de *DANE* (Grafica), por DANE, 2021, DANE ([Disponible aquí](#))”

Si remonta a la historia y tradición de las artesanías colombianas podemos ver que estas son de la época de los Chibchas. El desarrollo de una industria de tejidos ha sido posible gracias a la utilización de diversas fibras vegetales, entre las que se incluyen el algodón, el fique y la lana, a estas técnicas españolas juntadas con las técnicas de estos grupos indígenas colombianos dieron forma a las artesanías hoy conocidas artesanías boyacenses. Los chibchas fueron alfareros, fabricaban utensilios domésticos de toda clase, estatuas antropomorfas y zoomorfas, urnas funerarias e infinidad de objetos y formas para el uso doméstico y religioso. (Sistema Nacional de Informacion Cultural, 2024)

Con el tiempo ha evolucionado y se ha perfeccionado la artesanía en Boyacá. En la elaboración de la cerámica utilitaria y artística en varios asentamientos con tono propio de

las diferentes regiones o municipios del departamento. Estas artesanías han persistido de generación en generación, muchas de las personas que empezaron en este mundo es porque sus madres, padres o abuelos les enseñaron este arte y ellos decidieron seguir practicándolo y mejorando constantemente sus técnicas.

Boyacá se ha destacado por su diversidad en sus artesanías generando valor a su cultura, y se basan en gran parte de materias primas que les permiten generar artesanía en madera, marroquinería, bisutería, cerámica, tejeduría y cestería. Además, la experiencia de los turistas por conocer el hermoso departamento de Boyacá permite a estos artesanos generar artesanías, que se llevan a sus casas y adornarán sus paredes para recordar que visitaron el lugar.

Los artesanos en cada departamento de Boyacá usan técnicas de elaboración, en las que se conservan y se evidencia la participación de los indígenas muiscas en dar origen a muchas artesanías. Por ejemplo, en Ráquira los artesanos se consideran hábiles, expertos y capacitados para crear artesanías con cerámica en arcillar utilizando técnicas de alfarería, estas personas han llegado al corazón de los visitantes gracias a su creatividad, originalidad y calidad de sus objetos, así que quien visita el lugar decide adquirir una hermosa artesanía.

“Las manos son el instrumento principal del artesano, porque con ellas se da vida a una idea creativa que refleja las expresiones culturales de Ráquira (Sistema de Información para la Artesanía Siart, 2024).”

Además del municipio ya nombrado también se encontró otro llamado Nobsa, que se destaca por la tejeduría de buzos de lana, chaquetas, suéteres y su mayor especialidad en cuanto a la calidad del material y su reconocimiento a nivel nacional, las “ruanas”.

“Soy hija de artesana Boyacense, llegué a Nobsa hace 27 años, allí aprendí a tejer en técnica de dos agujas, además he enseñado, me gusta promover el tejido a mano y conservar su tradición.” (Forero, 2020)

Ilustración 6 Jenny Forero "Artesana"



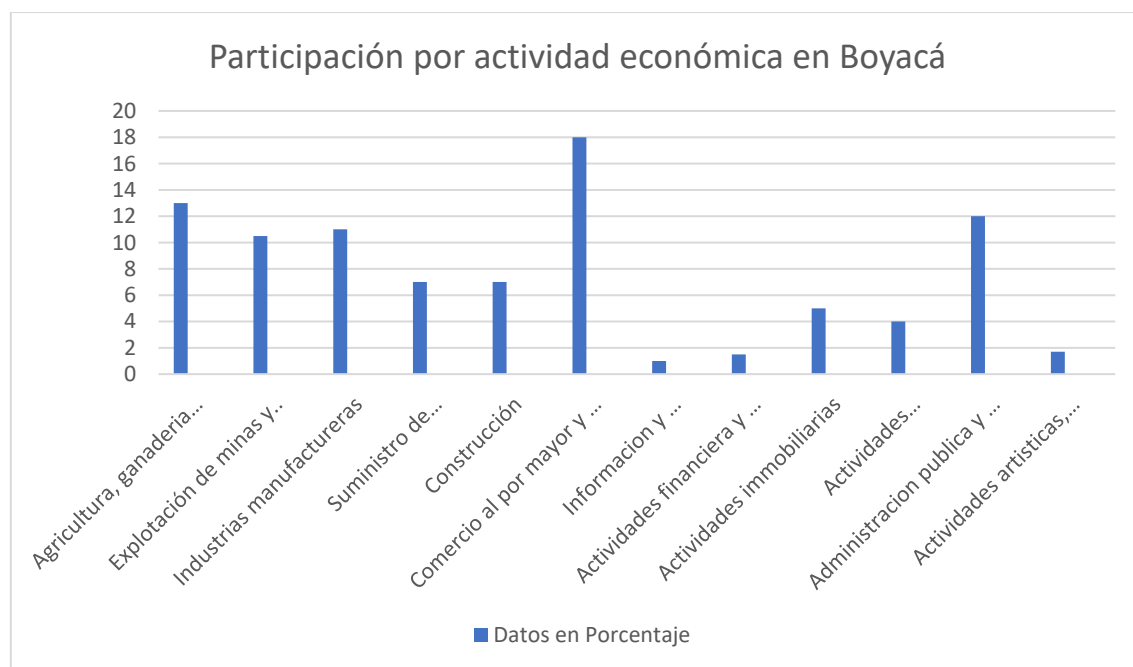
Nota. Adaptado de *Nuestros Artesanos* (Fotografía), por Artesanías de Boyacá, 2020, Gobernación de Boyacá ([Disponible aquí](#))

Boyacá es denominada como uno de los mejores departamentos a nivel nacional por sus artesanías, para el año del 2014-2018 se encontró un estudio realizado por Artesanías de Colombia donde se identificaron a 1.988 artesanos en esta región y donde el 54% de ellos utilizan como su principal fuente de ingreso la creación de sus artesanías. De ese porcentaje tenemos que el 61% lo vende directamente a sus clientes y el 28% asiste constantemente en ferias artesanales o ferias de municipios aledaños para dar a conocer sus artesanías. (Artesanías de Colombia, 2019)

Boyacá aporta el 2,7% al PIB datos del DANE en el 2022 y en la parte tomada del mismo archivo denominada “Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios” tiene el 1,3% a comparación de los demás departamentos a nivel

nacional. Las artesanías en la categoría anteriormente mencionada tienen una participación a nivel Boyacá del 1,6%. (DANE, 2022)

Gráfica 2 Participación por actividad económica en Boyacá



Nota. “El grafico representa los datos (en porcentaje) sobre la participación de las actividades económicas de Boyacá en el 2022. Adaptado de *DANE* (Gráfica), por DANE, 2022, DANE ([Disponible aquí](#))”

Las artesanías directamente al PIB aportan un 0,4% y aportan a la empleabilidad un 15%. Al evidenciar estas cifras se refleja que las artesanías en comparación con otros sectores cuentan con una cifra reducida en su aportación al PIB, a muchas personas todavía les cuesta entender que estas son sinónimo de identidad cultural y patrimonio artesanal y ancestral y tiene un valor más allá de lo económico a un valor social y simbólicos para los ciudadanos colombianos. Estos productos no solo generan empleo directo e indirecto para

miles de familias, sino que también desempeñan un papel crucial en la conservación de las tradiciones y el impulso del turismo cultural. (Gómez, 2023)

Artesanías de Colombia crea una variedad de programas para artesanos para contribuir a la creación de artesanías y generar nuevas habilidades mediante nuevas técnicas, además tiene un laboratorio de innovación y diseño en diferentes departamentos a nivel nacional. La gobernación de Boyacá desde el 2013 integro el laboratorio de innovación con el fin de beneficiar a los artesanos boyacenses, “como herramienta para fortalecer los eslabones de la cadena de valor de las artesanías del departamento, articular al sector artesanal y aumentar la competitividad de los artesanos boyacenses. (Sistema de Información para la Artesanía, Siart., 2024)”

La creación del proyecto permitió que todas las artesanías del departamento de Boyacá tuvieran alianzas con entidades públicas o privadas, ampliar la zona de mercado y que más personas conozcan las artesanías de esta parte de Colombia, para seguir mejorando constantemente se creó una cartilla sobre propiedad intelectual para mejorar el sector artesanal.

Uno de los mayores retos que afrontaron los artesanos boyacenses durante la pandemia del 2020 fue la adaptabilidad a la tecnología y la forma en como su manera de hacer negocios tradicionalmente tuvo que mejorar y digitalizarse con el fin de acercarse a sus clientes, conocer mejor su mercado, poder llegar a más personas, sobrevivir al encierro constante y no poder vender la misma cantidad de artesanías que lo hacían en el día a día. Gracias a este laboratorio nombrado anteriormente, les permitió conocer y hacer de sus negocios una dinámica adaptados al nuevo mundo digital.

“Con la llegada de la pandemia en 2020, el equipo que conforma el Laboratorio tuvo el reto de realizar sus actividades de manera virtual, incentivando a los artesanos a usar herramientas digitales, que les permitiera recibir las asesorías y capacitaciones diseñadas para cubrir sus necesidades. Esta no fue una tarea sencilla (Sistema de Información para la Artesanía, Siart., 2024).”

Desde el 2020 los artesanos han podido aprender sobre la creación de catálogos webs de algunos negocios de artesanías, beneficiando a si la cercanía que han podido crear con la nueva era digital permitiendo mejorar la imagen de la cultura boyacense y los productos artesanales. Además, con este proyecto se ha permitido que los artesanos tengan asesorías constantes en diferentes municipios y ha creado oportunidades de obtener convenios, como la llegada de sus artesanías a Corferias, mayor visibilidad de sus productos, mayor comercialización y así generar un aumento cada año en participación de nuestros artesanos boyacenses para la economía del departamento y del país.

Tabla 1 Exportaciones de Colombia 2022

Exportaciones	2019	2022	2023	2023/2022 (%)	2023/2019 (%)	CONTRIBUCIÓN VARIACIÓN 2023/2022	CONTRIBUCIÓN VARIACIÓN 2023/2019
	Miles de Dólares (USD)						
TOTAL, EXPORTACIONES ECONOMÍA CULTURAL Y CREATIVA	83.442,70	84.414,70	88.195,20	4,50	5,70	4,50	5,70
INDUSTRIAS CULTURALES	33.520,70	24.802,20	29.104,90	17,30	-13,20	5,10	-5,30
CREACIONES FUNCIONALES	38.099,30	46.249,80	47.950,60	3,70	25,90	2,00	11,80
ARTES Y PATRIMONIO	11.822,70	13.362,70	11.139,70	-16,60	-5,80	-2,60	-0,80

Nota. “La tabla representa los datos (en miles) de las exportaciones de Colombia en el 2022. Adaptado de DANE (Gráfica), por DANE, 2022, DANE ([Disponible aquí](#))”

Se muestra en la tabla que en el área de “Arte y patrimonio”, que incluye las artesanías, hubo un decrecimiento del -16,6% entre los años 2022 y 2023. Se ha registrado una disminución en las exportaciones, con una caída de 2 miles de millones de pesos durante el mismo período. No se obtuvieron datos del 2020 y 2021 ya que debido a la pandemia del Covid-19 no registraron estas cifras en la base de datos adjunta.

Las exportaciones de artesanías de Colombia durante el 2022 generó un valor de 117 millones, en los cuales los países principales fueron:

“✓ EE. UU: 63% ✓ España: 22% ✓ Japón: 10,2% ✓ Argentina: 4,8%
(Artesanías de Colombia, 2022)”

Como se evidencia, estos cinco países han demostrado una tendencia positiva sobre la adquisición por las artesanías colombianas en el 2022, dando a entender que muchos de los compradores extranjeros les gustan las obras de arte creadas por los artesanos boyacenses y que Colombia tiene una posibilidad de mercado interesado en este sector en América, parte crucial de Europa y Asia, y así poder demostrar que la cultura de este país puede ser llevada a cualquier parte del mundo.

“Las artesanías colombianas lograron generar más de US\$1.000.000 de dólares en exportaciones a 12 países de manera directa y más de 30 países de manera indirecta. Durante este periodo, fueron exportadas cerca de 190.000 piezas artesanales 100 % hechas a mano por más de 2.000 artesanos de todas las regiones del país. (Valora Analitik, 2022)”

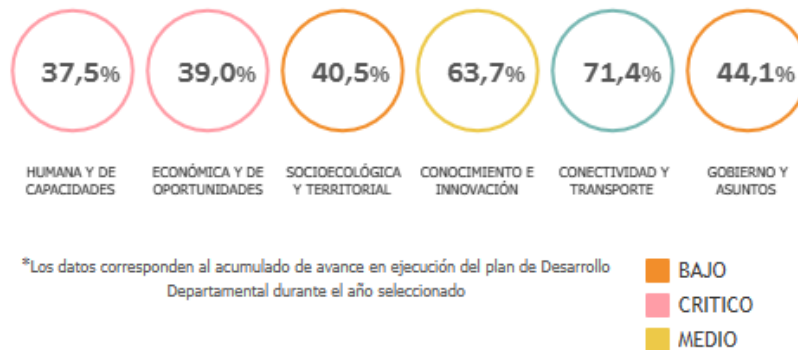
Es un sector económico que puede generar interés puesto que la creación de piezas patentadas y únicas elaboradas por los artesanos ha permitido que pueda llegar a diferentes partes del mundo, en este caso Boyacá.

“Según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), en 2019 se registraron 794.720 personas dedicadas a actividades artesanales, generando un valor agregado bruto de 1,5 billones de pesos. (Gómez, 2023)”

Para hablar del desarrollo económico de Boyacá, se conoce un plan de desarrollo departamental del 2020–2023, en la tabla número 1 agregada anteriormente del 2022 se demuestra que ese año se incrementó el conocimiento e innovación departamental, además de la conectividad y el transporte es el mayor nivel de aceptación y adaptación de los ciudadanos colombianos que viven en este hermoso departamento. El gran apoyo del gobierno de Boyacá en conocimiento e innovación ayudó a los artesanos boyacenses a tener mayores capacitaciones, educación, intercambio de conocimientos con otros artesanos, mayor innovación en sus productos para tener una oferta mayor y una demanda. Sin embargo, la situación económica y las oportunidades en Boyacá aún dejan mucho que desear. La falta de adaptación y aceptación por parte de una gran parte de la población impide que muchos comerciantes puedan generar oportunidades de crecimiento. Esto les limita el acceso al mercado internacional y el potencial que este podría ofrecer para sus productos.

Gráfica 3 Líneas estratégicas de Boyacá

LÍNEAS ESTRATÉGICAS



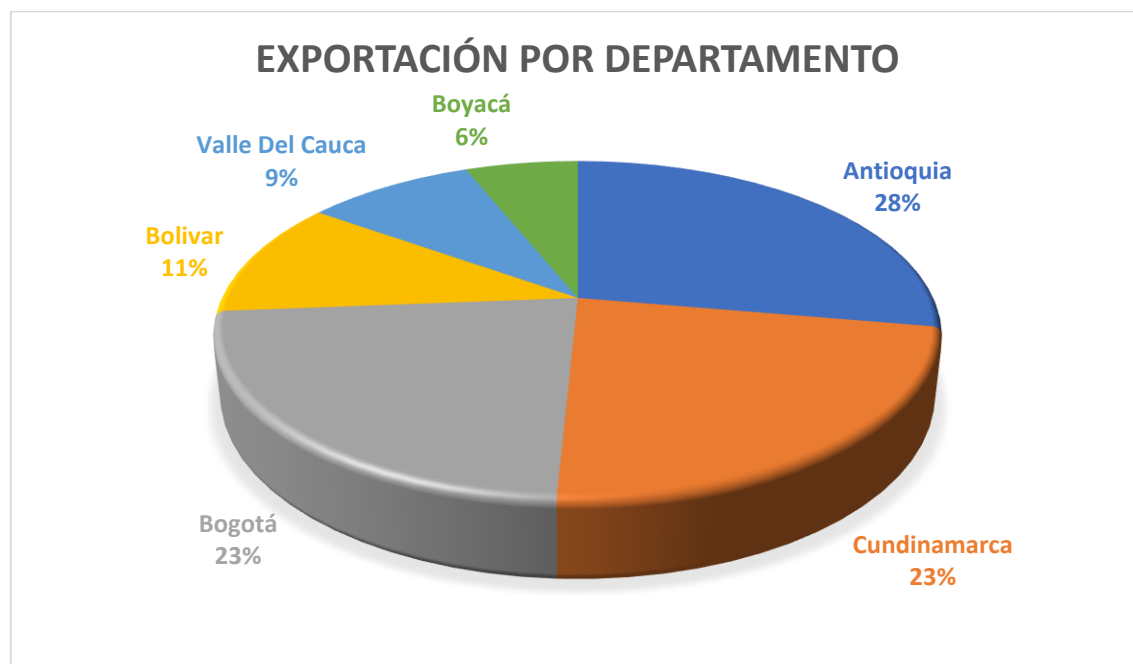
Nota. “Adaptado de *Línea estratégica del plan de desarrollo* (Gráfica), por Gobernación de Boyacá, 2022, Gobernación de Boyacá ([Disponible aquí](#))”

Teniendo en cuenta el desarrollo económico de Boyacá gracias a las artesanías producidas y comercializadas allí mismo se observa que representa una gran fuente de ingresos para todos los habitantes de esta región y, además, representa un vínculo constante con la identidad cultural y el patrimonio ancestral del departamento.

El Gobierno de Boyacá se preocupa por sus artesanos, liderando el programa “Artesanías Boyacá” que tiene como su objetivo principal fortalecer la gestión empresarial, las unidades productivas, la gestión comercial, la cultura, innovación y mejorar las técnicas y calidad de cada una de las personas o artesanos que hacen parte de este programa. Además de buscar aumentar la competitividad y la productividad, este sector artesanal, muy importante para el departamento, también busca expandirse a nivel mundial. (Gobernación de Boyacá, 2024)

Por su destacada labor, los municipios de Ráquira y Nobsa, reconocidos en este departamento por su producción artesanal, contribuyen de manera constante al desarrollo del capital humano y cultural, enriqueciendo la economía local, departamental y nacional.

Gráfica 4 Exportación de Colombia por departamento 2022



Nota. La gráfica representa los datos (en porcentaje) de las exportaciones de Colombia por departamento en el 2022. Adaptado de *Exportaciones de Colombia 2022* (Gráfica), por Legiscomex, 2022, Legiscomex ([Disponible aquí](#))

Teniendo en cuenta la gráfica anterior se refleja que Boyacá es un departamento que no exporta casi productos y los que exporta son basados en la agricultura y ganadería mas no en las artesanías, por ende, se demuestra que esta falta de comercio exterior podría ser una oportunidad para que los artesanos boyacenses den a conocer sus productos y aporte una cantidad mayor al PIB como a la economía del departamento.

En lo que se evidencia del aporte al PIB de Boyacá, en cuanto a la producción del artesanal aproximadamente esta representa el 1,5%, como se puede observar es un porcentaje demasiado pequeño, es necesario considerar que el sector artesanal produce una cantidad considerablemente grande de empleos en las zonas rurales de Boyacá y se estima que esta cifra puede llegar a ser de las 100.000 personas. (Gobernación de Boyacá, 2024)

Hoy hay muchos artistas que manejan la riqueza natural para transformarlas en un inagotable de creativos objetos elaborados por sus hábiles manos. La industria artesanal en Boyacá tiene mucha importancia a nivel nacional ya que se ha visto beneficiado con la organización de los mercados artesanales que se hacen a lo largo y ancho del país y las posibilidades de llevarlo al exterior para todos tengan el conocimiento del trabajo artístico de miles de boyacenses a nivel mundial.

Se tiene en cuenta que las empresas ya establecidas de artesanías a nivel Boyacá se encontró un número mayor a 40, donde se distribuyen en diferentes tipos de artesanías. En este departamento se conocen tres páginas web donde se busca fomentar las artesanías a nivel nacional y ganar un mayor reconocimiento sobre la Guajira u otros lugares colombianos.

La Gobernación de Boyacá tiene un apartado llamado “Directorio de Artesanos” donde se mostró más de 40 emprendimientos o MiPymes que participan en el sector de arte y patrimonio y se dedican a comercial las artesanías creadas por ellos mismos. Aquí mismo se encontraron empresas familiares como lo son: El legado del cuero, Asociación de Artesanos Unidos de Cerinza, Amar Tunja y entre otros. (Gobernación de Boyacá, 2024)

La otra página se llama Fondo Mixto de Cultura de Boyacá, donde hay artesanos del departamento divididos en cada municipio, con el nombre del fundador o de la persona inicial y el de su empresa o emprendimiento. (Fondo Mixto de Cultura de Boyacá, 2024)

Y, por último, se encontró la página web “Soy Boyacá” donde tienen una sección únicamente para las artesanías de este lugar, con el fin de promocionar cada uno de los emprendimientos, empresas familiares o MiPymes de nuestros queridos artesanos Boyacenses. En esta sección, hay cinco artesanías: tejidos, joyería, artesanías, cestería y marroquinería.

Todas estas páginas ayudan a reconocer a nivel nacional las artesanías de este departamento, pero como analizamos en el trayecto del documento, no es suficiente y todos estos hogares necesitan mayor visibilidad, una oportunidad de crecimiento en el mercado exterior, ampliar su portafolio de productos y crecer personalmente para seguir viviendo de esto y sacar el nombre de Boyacá en alto. Se busca darles esa oportunidad de crecimiento y reconocimiento mundial y que quienes desean tener alguna de las únicas y hermosas artesanías de calidad no tengan dificultad para obtenerla y los artesanos puedan tener un comercio más amplio y con mayores ingresos.

Capítulo 2: Tendencias Actuales De Los Compradores De Artesanías

Para determinar las tendencias actuales de los compradores internacionales y nacionales se observa el perfil del comprador en las dos situaciones.

Primero se observa el perfil de los compradores internacionales: son personas con entre 25 y 65 años, se evidencio que el género potencial que más compra las artesanías colombianas son mujeres en el exterior, con poder adquisitivo mediano a alto y con un gran gusto por la cultura de los países, decorando sus hogares con cosas únicas y de calidad, materiales naturales y aportando a la sostenibilidad del medio ambiente.

Estos compradores internacionales han creado un hábito relacionado a los canales de compra, buscan tiendas físicas o virtuales para establecer preferencia o afinidad por alguna artesanía, buscan calidad, diseño original y que les transmita una historia de una nueva cultura o de su cultura nativa si es colombiano viviendo en otro país, además buscan apoyar a los artesanos y el arte que pueden crear con sus manos. Estos también tienen a tres tipos de artesanías modernas, sostenibles, étnico o indígena, contemporáneo y tradicionales. (Procolombia, 2016)

Segundo, se observa el perfil del comprador nacional de otras partes del departamento de Boyacá, este tipo de perfil no tiene un rango de edad específico porque son personas que nacen rodeadas en las diferentes ciudades o municipios por artesanías colombianas así que todos tienen el poder adquisitivo para comprarlas, tienen interés en la cultura de su nación, la decoración de sus hogares, apoyo a los artesanos o posiblemente a sus familiares artesanos y de adquirir sus productos únicos y de buena calidad.

Se evidencia que los compradores nacionales tienen tendencia de adquirir una artesanía en cada uno de sus viajes para tomarlo como recuerdo, para decorar sus casas, para llevarle a sus familiares cercanos y demostrarles el cariño que les tienen. Este tipo de compradores valoran mucho la tradición, cultura y festividades de cada pueblo para tener consigo un símbolo de riqueza local, una linda historia y valorar el arte producido por las manos.

Además, otro aspecto importante para considerar es la calidad y durabilidad de los productos colombianos, ya que estas artesanías son de fibras vegetales y nada dañinas para el medio ambiente. Teniendo esto en cuenta genera una satisfacción positiva y altas expectativas por comprar más de estas lindas obras de arte. Como último aspecto, se tiene la relación calidad – precio, ya que muchas de estas artesanías pueden tener un precio un poco elevado para la población de ingresos medios en Colombia, pero vale la pena la inversión, aparte se destaca que los artesanos tienen una forma muy hermosa de atención al cliente y el contacto directo con los consumidores hace que puedan contar sus historias y se vuelvan estos regalos aún más importantes.

Para hablar un poco de las exportaciones se encontraron los resultados durante el 2023 donde obtuvieron un aumento del 13,7%, “las ventas al exterior de artesanías colombianas alcanzaron un hito histórico durante 2023, ascendiendo a US\$6,5 millones (El Nuevo Siglo, 2024)”. Esto ha permitido una visión más enfocada a que los artesanos pueda exportar su arte y demostrar sus habilidades, además un nuevo enfoque de internacionalizar sus productos y no solamente ofrecerlos a los turistas nacionales e internacionales que visitan sus pueblos.

“Según el DANE durante 2023 los productos más demandados fueron las estatuillas, cerámicas y cestería, representando el 26,7%, 26,1% y 19,6% respectivamente del total de exportaciones del sector. (El Nuevo Siglo, 2024)”

Estos productos que generaron una mayor demanda permiten que el departamento de Boyacá pueda enfocarse y mejorar en la producción de más y novedosas artesanías. El valor generado por estas artesanías y su creciente demanda en el mercado, atraen a los consumidores. Con el paso del tiempo, aquellas artesanías que logren un impacto significativo en los clientes se valorarán aún más.

La exportación de artesanías en Colombia considerando los diferentes códigos de nomenclatura, según la información encontrada se evidencia que su exportación tiene un potencial alto y, si tomamos un caso específico, se obtuvo que los artículos de vajillas ofrecen un mejor portafolio mundialmente que el resto de las artesanías.

“Los mercados con mayor potencial de exportación de 691200 Vajilla y artículos de uso doméstico, higiene/tocador, de cerámica provenientes de Colombia son Estados Unidos, Brasil, y Canadá. Colombia tiene lazos comerciales más fuertes con Ecuador. Estados Unidos es el mercado con el mayor potencial de demanda de 691200 Vajilla y artículos de uso doméstico, higiene/tocador, de cerámica. (Exportpotencial, 2024)”

Por parte de las pinturas y dibujos hechos a mano, se puede optar por exportar en tres países importantes y en diferentes continentes permitiendo crear nuevos mercados y explorar la oportunidad de los artesanos boyacenses de llevar la cultura colombiana a diferentes países.

“Los mercados con mayor potencial de exportación de 9701Xa Pinturas y dibujos, hechos a mano provenientes de Colombia son Estados Unidos, RAE de Hong Kong, y Reino Unido. Colombia tienes lazos comerciales más fuertes con Curasao. Estados Unidos es el mercado con el mayor potencial de demanda de 9701Xa Pinturas y dibujos, hechos a mano. (Exportpotencial, 2024)”

Aunque el departamento de Boyacá no tiene una presencia destacada en las exportaciones ni en el mercado mundial de artesanías, por la escasez de emprendimientos que buscan explotar el mercado internacional o crear estas oportunidades, se evidenció que en el 2022 generó una participación del 3,5%.

“El valor en dólares de la exportación de artesanías de Boyacá en 2022 fue de aproximadamente USD \$770.000” (Gemini IA, 2024).

Ilustración 7 Artesanías de Boyacá



Nota. “Adaptado de *Emprendedoras y empresarias de Boyacá inician procesos de exportación* (Fotografía), por Artesanías de Boyacá, 2016, Artesanías de Boyacá ([Disponible aquí](#))”

Este departamento puede llegar a tener un potencial de crecimiento en el sector de las artesanías y más, si se genera un enfoque más especializado en las exportaciones, las

cuales han ido incrementando por la demanda internacional. La oportunidad de este nuevo mercado internacional ha generado incertidumbre que con un acompañamiento adecuado a la generación de nuevas oportunidades y a los artesanos colombianos se puedan fortalecer las capacitaciones en temas de exportación (Leyes, normas, ¿Cómo?, ¿Cuándo?, ¿A qué mercado objetivo?).

Boyacá posee una excelente calidad en sus productos y diseños únicos, poseyendo la ventaja competitiva de poder entrar a competir no solamente en el mercado internacional sino nacional y por último se evidencia que si la Gobernación de Boyacá sigue con los apoyos constantes a los artesanes genera un crecimiento económico del departamento.

Tras conocer un poco del perfil de los compradores y las exportaciones a nivel internacional de las artesanías, se habla de las tendencias y oportunidades que se evidencian en el mercado internacional según los documentos leídos para este trabajo.

Se determinan las tendencias que han optado muchos de los dos perfiles comparados es encontrar una historia en el producto, que sea echo con técnicas tradicionales como lo es a mano, ya que le dan una valoración más alta a la artesanía. Estos consumidores buscan productos auténticos, originales, con colores llamativos, de materiales de fibras vegetales, que sean exclusivos y que sobre todo ayuden a la sostenibilidad ambiental. También, tienen en cuenta que las artesanías sean útiles, como las ruanas para el frio, la cerámica de decoración o de vajilla en sus hogares, la orfebrería o joyería para lucirla en eventos especiales ya que son productos únicos y demás tipos de estas artesanías les poseen.

Según el informe realizado por Procolombia se puede ver que el ciclo de vida de estos productos adquiridos en otras partes del mundo es de máximo seis meses y que los mismo adquiridos en Colombia tienen una mayor durabilidad por sus materiales naturales y el introducir constantemente la innovación en estos diseños para prevenir la imitación de las artesanías. Aparte, como una ventaja competitiva se tiene que Colombia ha sido el número uno en producir la caña flecha y que empezaron a elaborar artesanías a base de esta.

También, se habla de las tendencias por parte de los países importadores de artesanías, en primer lugar, tenemos a Estados Unidos y los países europeos como se ha mencionado anteriormente, pero se encontró la oportunidad de expandirse en los países de Australia, países asiáticos y del Medio Oriente.

Los compradores intentan buscar artesanías sostenibles como lo son las colombianas, ya que muchas de estas personas están en pro de apoyar el medio ambiente y la destrucción que les provoca utilizar materiales dañinos para el mismo, valoran la experiencia de comprar, poder hablar con los artesanos colombianos desarrolla una afinidad mayor entre compradores y vendedores, da oportunidades de acercamiento mayor y genera una experiencia mayor que el producto en sí y además, están constantemente interesados en los productos personalizados, que sean únicos y originales para así poder reflejar su personalidad y su manera de pensar cuando la gente vea su nueva adquisición. (Gemini IA, 2024)

Otra tendencia que se encuentra fue el comercio electrónico, muchos artesanos aún no conocen la venta de sus artesanías de manera virtual, ya que muchos tienen mayor edad y no saben usar esas herramientas fundamentales, se ve que algunos de los compradores

prefirieron mirar e indagar sobre las artesanías en internet y si les gustaba mucho comprarlas.

Por último, las redes sociales también lo hacen, ya que son herramientas actuales de promoción y venta internacional o nacionales y es un reto mayor para estas personas que toman el tiempo de elaborar un contenido de calidad y atractivo para destacar en estos medios de comunicación y dar a conocer sus productos.

El mercado internacional de artesanías ha tenido un aumento significativo durante los últimos años, esto ha generado un mayor interés por adquirir estos productos, debido a la diversidad de las artesanías a nivel mundial, nacional o departamental hace que cada artesano con sus habilidades únicas, diseños únicos y su amor por lo que hace, produce una participación en el mercado. Los nuevos clientes buscan adquirir un producto personalizado o único y sostenible, la creciente demanda de los productos se ha generado mediante las ventas online, que combina la tecnología con los artesanos y permiten llegar a más clientes cada día.

Ante el aumento de la demanda de las artesanías a nivel internacional “Algunas de las principales regiones analizadas son América del Norte, Europa, Asia Pacífico, América Latina y Medio Oriente y África. (EMR , 2024)”. Se puede entender que la humanidad no desea perder esa historia, aquello nos ha marcado como evolución y que cada artesanía demuestra una pequeña parte de ello.

La tendencia del mercado internacional este situado a la demanda de bricolaje y productos elaborados totalmente a mano, en lo cual se ha presentado un pronóstico para los próximos años del 2024 año actual al 2032, “El mercado de artesanías alcanzó un valor de

alrededor de USD 787,85 mil millones en 2023. Se prevé que el mercado crezca a una tasa de crecimiento anual compuesta del 11,8% entre 2024 y 2032, para alcanzar un valor de 2,149.92 mil millones de USD en 2032.(Informes de expertos, 2024)” , esto sería un gran impacto en la economía y que tendría un crecimiento exponencial principalmente en Latinoamérica.

En Colombia según cifras se obtuvo que durante el 2022 se generó 5,7 millones de dólares, en las cuales se exportaron alrededor de 190,000 productos artesanales y que generó un crecimiento del 35% que el 2021, eso demuestra que es un balance positivo en el desarrollo del mercado de las artesanías en Colombia y con ello se ha permitido que las artesanías lleguen a países como España, Francia, Estados Unidos y otros. (Procolombia - Expoartesanías, 2023)

“Los productos que más se destacan en el mercado internacional son aquellos relacionados con la línea de mesa y decoración y el tema de moda (Valora Analitik, 2022)”, durante enero y septiembre del 2023 el crecimiento fue del 5.5% más que el año anterior siendo alrededor de 4,4 millones de dólares. Poco a poco, el crecimiento de las artesanías en Colombia puede generar una parte importante en el PIB y además los artesanos puedan acompañar mejor para llegar a los mercados internacionales.

“Bogotá, Antioquia, Cundinamarca, Córdoba, Boyacá, Valle del Cauca y Risaralda, entre otras, fueron las principales regiones exportadoras de este tipo de bienes. (Procolombia , 2023)”.

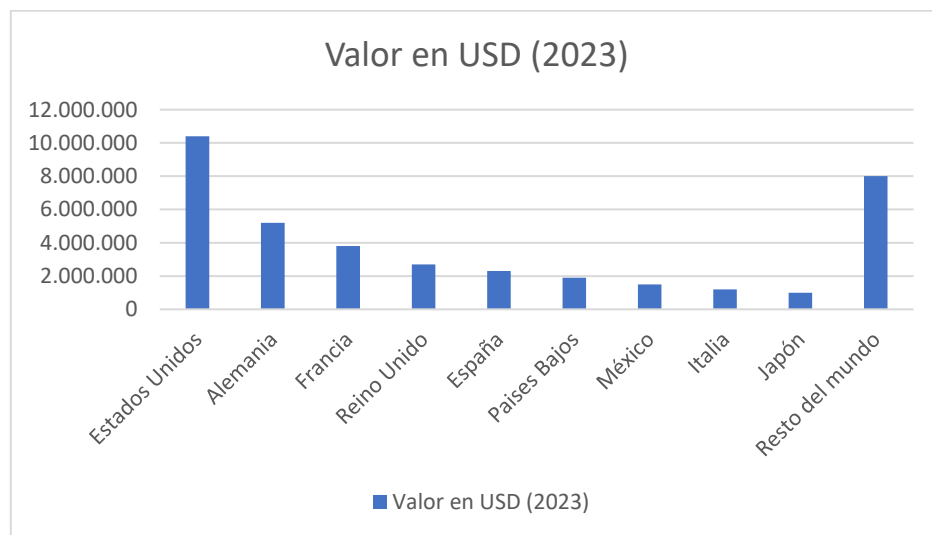
Boyacá es parte de las regiones exportadoras de Colombia en artesanías, esto se puede generar mayor aprovechamiento del sector.

El ámbito de la artesanía juega un rol crucial en el progreso económico del país y en la batalla contra la pobreza. Este sector se esfuerza por impulsar métodos innovadores de marketing, establecer conexiones comerciales y alentar la asistencia a exposiciones y ferias, ya que estas oportunidades pueden aportar una mejora significativa en las condiciones básicas de vida de los artesanos.

- “China: Se destaca como el mayor exportador, particularmente en el sector de los accesorios. Son famosos por sus reproducciones.
- Vietnam: Se caracteriza por ofrecer precios asequibles, alta calidad y cumplimiento en los plazos de entrega.
- India: Es un productor destacado de artesanías y está emergiendo como un exportador significativo en el mercado de productos decorativos. (Procolombia, 2016)”

En la siguiente grafica se pueden ver los países con más tendencia de compra hacia las artesanías colombianas:

Gráfica 5 Tendencia de compra de artesanías colombianas

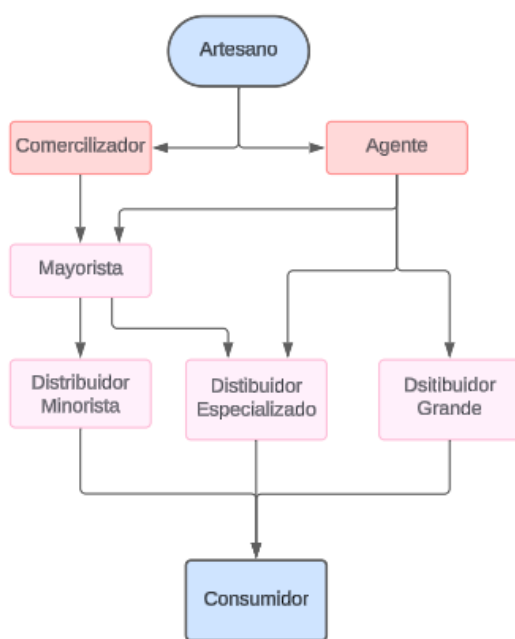


Nota. “El grafico representa los datos (millones de dólares) sobre la tendencia de compra de las artesanías colombianas en países del exterior. Adaptado de *PROCOLOMBIA* (Gráfica), por PROCOLOMBIA, 2022, PROCOLOMBIA ([Disponible aquí](#))”

Teniendo en cuenta la gráfica anterior se determinarán en el siguiente capítulo los países con mayor tendencia a la compra de las artesanías colombianas en general y como se podría exportar el departamento de Boyacá referente a sus artesanías con estos países.

Si se evidencian los canales de distribución, estos dependen del mercado objetivo, pero principalmente es esta estructura:

Gráfica 6 Canal de distribución de las Artesanías



Nota. “La gráfica representa los canales de distribución de las artesanías. Adaptado de *Compradores internacionales buscan objetos con historia y técnicas ancestrales* (Gráfica), por Procolombia, 2016, Procolombia ([Disponible aquí](#))”

También se habla un poco de los turistas que visitan Boyacá tanto nacional o internacionalmente para la adquisición de sus artesanías. “El Ministerio realiza encuestas a turistas internacionales que visitan Colombia. La última encuesta disponible, realizada en 2019, encontró que el 44% de los turistas compraron artesanías durante su viaje.” (Gemini IA, 2024)

Según los datos encontrados en el MINCIT se evidencia que para el departamento de Boyacá es muy visitado por turistas del exterior (no residentes) y para turistas residentes en el país. Para los turistas no residentes, se encontró la siguiente grafica donde se observa del 2016 al 2022 la cantidad de personas (en miles) que visitan este departamento.

Gráfica 7 Cantidad de Visitantes Extranjeros



Nota. “La gráfica representa la cantidad de turistas extranjeros que visitaron a Boyacá del 2016 al 2022. Adaptado de *Estadísticas territoriales de turismo* (Gráfica), por Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2022, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo ([Disponible aquí](#))”

Y en la siguiente grafica se representará la cantidad de visitantes al departamento de Boyacá residentes colombianos, del 2016 al 2022 en cientos de personas.

Gráfica 8 Cantidad de Visitantes colombianos



Nota. “La gráfica representa la cantidad de turistas colombianos que visitaron a Boyacá del 2016 al 2022. Adaptado de *Estadísticas territoriales de turismo* (Gráfica), por Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2022, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo ([Disponible aquí](#))”

En cuanto a las dos graficas anteriores se dio a conocer que el departamento de Boyacá es muy popular para muchos de sus visitantes extranjeros o residentes del territorio colombiano, debido a sus grandes lugares turísticos, sus casas coloniales, el amor de la gente, la hospitalidad y carisma de sus habitantes, su rica comida y sus artesanías que son lo que más representa este hermoso lugar.

En cuanto a la sostenibilidad en las artesanías, se evidencio un informe de la gestión propuesta por la entidad Artesanías de Colombia donde se habla de las estrategias implementadas para el mejoramiento productivo de las artesanías en el departamento de Boyacá.

En cuanto al oficio en madera, se mejoró la preservación del secado de la madera, los acabados naturales para bajar el impacto ambiental y se cambiaron los empaques por

unos menos contaminantes. Para el oficio en cuero se mejoró el tallaje tradicional mediante el diseño, elaboración y digitalización de las platillas de las diferentes tallas para ahorrar en material del cuero. (Artesanías de Colombia, 2021)

“En lo referente a la extracción de materias primas, encontramos que en el municipio de Ráquira los alfareros que tienen sus propias minas, después de extraer la arcilla, la tapan y siembran, con la finalidad de no dañar el suelo y que así se produzca más arcilla.(Navarro Hoyos & Maeva Cabrera , 2023)”

Frente a la referencia mencionada anteriormente referenciado se encuentra que Colombia maneja procesos sostenibles en la creación de sus artesanías, llevan practicas realmente buenas para la tierra y el ecosistema de este territorio. Por ejemplo, los recortes de arcilla cruda son utilizados después para nuevas piezas, crean materiales e instrumentación para dar forma y acabado a las piezas en material reciclable con cucharas de plástico reutilizadas, cuero o materiales de los zapatos viejos o sombreros, tapas plásticas, pedazos de alambres que ya no tienen vida útil, entre otros y utilizan los pedazos de arcilla cuarteada o defectuosa para tapar los hornos y que sus futuras piezas tengan mejor cocción y reducir la utilización de leña y carbón. (Navarro Hoyos & Maeva Cabrera , 2023)

Capítulo 3: Estudio De Viabilidad Financiera

Lo primero que se necesita determinar en el estudio de viabilidad financiera es la creación de un portafolio que contiene cinco artesanías debidamente seleccionadas por su alta demanda y posibles oportunidades en el mercado exterior.

Estas artesanías se dividen en diferentes oficios de los cuales se escogieron por parte de la tejeduría las ruanas y los bolsos tejidos en paja o fique, por el oficio de la cestería se determinó el artículo referente a los canastos en fique, hilo o productos naturales, por otro lado en el oficio de la orfebrería se optó por el producto de la joyería a base de oro o enchapados en oro y con la famosísima esmeralda de Muzo y en el oficio de la orfebrería se vio la gran oportunidad de las vasijas en barro u arcilla del municipio de Ráquira.

Con este estudio se conoce si la exportación de las artesanías boyacenses es viable desde un punto de vista financiero, en la cual se identifica los precios competitivos de la exportación para cada artesanía en cada uno de los cinco países anteriormente elegidos y los requisitos legales para la exportación del lugar origen (Colombia) al lugar destino y se tienen en cuenta los demás de envasado, empaquetado y embalaje de cada artesanía junto con su etiquetado.

Además, la instrucción al modelo Incoterms en el cual se establecerá las responsabilidades del comprador y el vendedor. Al terminar este capítulo se podrá conocer más a detalle y una visión más completa sobre las oportunidades y desafíos que se pueden presentar ante la exportación de artesanías boyacenses de Colombia, así aprovechar la creación de estrategias adecuadas.

A continuación, se presenta la tabla de clasificación por partida arancelaria y su descripción de los artículos a los que se hará el estudio de viabilidad.

Tabla 2 Partidas Arancelarias DIAN

<i>ARTICULO</i>	<i>PARTIDA ARANCELARIA</i>	<i>REQUISITO EXPORTACIÓN</i>
Ruanas	<u>5111.11.10.00</u> Descripción “Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin Tejidos de lana cardada o pelo fino cardado. Con un contenido de lana o pelo fino superior o igual al 85% en peso: De peso inferior o igual a 300 g/m2 De lana (Nomenclaturas DIAN, 2024)”	“Descripción de la mercancía (producto, tipo de tejido, ligamento, ancho(m), gramaje(g/m2), tipo de acabado, otras características, cantidad de unidades comerciales) (Nomenclaturas DIAN, 2024)”
Bolsos en Fique	<u>6305.90.10.00</u> Descripción “Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos	“Índice alfabético arancelario (Sacos para envasar, de cabuya o fique), Documentos de transporte (Certificado fitosanitario - Instituto

	Sacos (bolsas) y talegas, para envasar. De las demás materias textiles: De pita (cabuya, fique) (Nomenclaturas DIAN, 2024)”	Colombiano Agropecuario) y Descripción de mercancía (nombre comercial, otras características, cantidad de unidades comerciales) (Nomenclaturas DIAN, 2024)”
Cestería	<u>4601.29.00.00</u> Descripción “Manufacturas de espartería o cestería Trenzas y artículos similares, de materia transable, incluso ensamblados en tiras; materia transable, trenzas y artículos similares de materia transable, tejidos o paralelizados, en forma plana, incluso terminados (por ejemplo: esterillas, esteras, cañizos). Esterillas, esteras y cañizos, de materia	“Descripciones de mercancías (Nombre Comercial, Otras características, Cantidad de unidades comerciales) (Nomenclaturas DIAN, 2024)”

	vegetal Los demás. (Nomenclaturas DIAN, 2024)”	
Joyas y accesorios de oro	<u>7113.19.00.00</u> Descripción “Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas. Artículos de joyería y sus partes, de metal precioso o de chapado de metal precioso (plaqué). De metal precioso, incluso revestido o chapado de metal precioso (plaqué): De los demás metales preciosos, incluso revestidos o chapados de metal precioso	“Índice alfabético arancelario (Artículos de joyería de oro), Documentos soporte (Consignación de regalías/Municipios - Servicio Geológico Colombiano, Contribución para fiscal - Servicio Geológico Colombiano, Visto Bueno - Agencia Nacional De Minería, Visto Bueno - Ministerio De Minas Y Energía), Restricciones (no permite muestra sin valor comercial), Descripciones de mercancías (Nombre comercial, Otras

	(plaqué) (Nomenclaturas DIAN, 2024)”	características, Cantidad de unidades comerciales) (Nomenclaturas DIAN, 2024)”
Vasijas en arcilla o barro	6912.00.00.00 Descripción “Productos cerámicos Vajilla y demás artículos de uso doméstico, higiene o tocador, de cerámica, excepto porcelana. (Nomenclaturas DIAN, 2024)”	“Índice alfabético (Artículos de higiene de cerámica, Artículos de tocador de cerámica, Artículos de uso doméstico de cerámica, Vajillas de cerámica) (Nomenclaturas DIAN, 2024)”

“ (Nomenclaturas DIAN, 2024)”

Nota. “La tabla representa la partida arancelaria de los productos escogidos para el estudio de viabilidad en el 2024. Adaptado de *DANE* (Tabla), por DANE, 2024, DANE ([Disponible aquí](#))”

Se tiene en cuenta la viabilidad de exportar estos cinco tipos de artesanías al exterior, se escogieron cinco países con alto interés en las artesanías colombianas y en este caso las de Boyacá. Los países son Estados Unidos, España, Alemania, Australia y Francia.

Primero se encuentra cómo sería la exportación de las ruanas en estos cinco países mediante el termino Incoterm CFR (Coste y flete, Puerto de destino convenido) en la naviera MAERSK y por transportadora aérea DHL. Tener en cuenta que el valor en pesos colombianos, la tasa del dólar es del día 8/04/2024 previa la conversión de los valores a tomar.

“Un artesano de Nobsa fabrica alrededor de cinco ruanas al día.” (Marca País Colombia , 2017)

Teniendo en cuenta el dato anterior el primer producto del portafolio son las ruanas, se deduce que al día se pueden exportar entre cinco a dieciséis ruanas. Se debe tener en cuenta antes del envase de las ruanas primero que todo verificar el acabado de la prenda, las terminaciones y realizarle una limpieza profunda, luego se recomienda empacar herméticamente para que no tengan contacto con posible humedad que pueda dañar el producto y por último verificar todas las leyes y normativas necesarias para la exportación de este producto, como las fitosanitarias.

Ilustración 8 Ruana 100% Lana



Nota. “Adaptado de *Gobernación de Boyacá* (Fotografía), por Viejo Telar (Tejidos Ancestrales), 2024, Gobernación de Boyacá ([Disponible aquí](#))”

“El sistema E+E+E de las ruanas producidas en Nobsa, el envase recomendado para los productos textiles en general es el siguiente:

1. Película de Polietileno para envolver las telas.
2. Películas coextruidas para evitar entrada de oxígeno a las prendas.
3. Película plástica para envasar.
4. Lámina de cartón para organizar la prenda.
5. Ganchos plásticos para fijar la prenda doblada.”

(Procolombia, 2016)

Las medidas estándar para una persona que mida entre 1.40 a 1.80 cm de las ruanas debidamente dobladas y empacadas es de 30x30x10 cm en el material de lana. Se recomienda un empaque de caja de cartón corrugado para mantener la protección total de las ruanas, la medida de esta caja seria 30x30x30 cm para que cada una contenga 3 prendas. Además, en este tipo de embalaje es necesario poner el número de piezas contenidas, referencia y colores, como la etiqueta de cada ruana donde se describe el nombre de la marca, componentes y sus materiales, información de cuidado, talla en números y letras y datos del país de origen y del fabricante.

Para la parte de transporte primero se determina el coste de transporte terrestre de los artículos de su lugar de origen a lugar de embarque. La transportadora elegida es coordinadora, la cual da un valor aproximado de este trayecto respecto a la mercancía, su

valor, sus dimensiones y la misma longitud terrestre entre Nobsa (Lugar de Origen) y Cartagena (Lugar de Destino).

Para el valor declarado de la mercancía se tiene en cuenta el valor de la ruana por unidad la cual es de \$200.000 COP y el total son 24 ruanas por caja lo que determina el valor de la mercancía en \$4.800.000 COP, ya el valor total del transporte es de \$644.160 COP.

Tabla 3 Cotización Transporte Terrestre (Coordinadora)

Cotización	Días estimados de entrega: 3 Días
Tipo de envío: Envío Nacional	Tipo de producto: Paquetes
Ciudad de origen: Nobsa -Boyacá	Ciudad de destino: Cartagena-Bolívar
Valor de cotización:	COP \$644.160

Nota. “La tabla representa la cotización de logística sobre el producto para el transporte terrestre en el territorio nacional a Cartagena el 2024. Adaptado de Coordinadora (Tabla), por Coordinadora, 2024 ([Disponible aquí](#))”

Para el producto de las ruanas se realizó una cotización en la naviera Maersk con las siguientes especificaciones a Estados Unidos:

- Peso 48kg que es equivalente a 24 ruanas (6Kg por caja = 3 ruanas) 8 cajas
- Origen puerto de Cartagena
- Destino puerto en Houston
- Tiempo estimado 9 Días

- Con todos los costos de puerto a puerto y carga liberada
- Valor aproximado de USD \$725 = \$2.734.545 COP

(MAERSK, 2024)

En el transporte marítimo de las ruanas con las especificaciones anteriores se tendrán en cuenta los cinco países determinados:

- Estados Unidos en Houston \$USD 725 = \$2.734.545 COP
- España en Algeciras es de \$USD 633 = \$2.381.054,82 COP
- Alemania en port of Hamburg es de \$USD 575 = \$2.193.539,33 COP
- Australia en Port of Brisbane es de USD\$643 = \$2.418.670,22COP
- Francia en Honfleur es de USD\$690 = \$2.595.462,60COP

Por medio aéreo en DHL se cuenta con las siguientes especificaciones:

- Peso 48kg que es equivalente a 24 ruanas (6Kg por caja = 3 ruanas) 8 cajas
- Origen aeropuerto de Cartagena
- Destino aeropuerto en Houston
- Tiempo estimado 3 Días
- Con todos los costos de aeropuerto a aeropuerto
- Valor aproximado de USD \$1.093 = \$ 4.122.563 COP

(DHL, 2024)

En el transporte aéreo de las ruanas con las especificaciones anteriores se tendrán en cuenta los cinco países determinados:

- Estados Unidos en Houston USD \$1.093 = \$ 4.122.563 COP

- España en Algeciras es de USD \$2.017 = \$7.587.026,18 COP
- Alemania Port of Hamburg es de USD \$2.028 = \$ 7.863.772,80 COP
- Australia en Port of Brisbane es de USD \$2.839 = \$10.679.012,06 COP
- Francia en Honfleur es de USD \$2.017 = \$7.587.026,18 COP

Para el segundo producto del portafolio son los bolsos tejidos en fique, este producto determina un tiempo de creación, producción y confección de más tiempo que las ruanas, por ejemplo, el de la imagen propuesta se demora tres días en hacerse ya que es un proceso ecológico y divertido para los artesanos.

Este tipo de bolsos es el reemplazo más sostenible para el planeta posible en cuanto a las bolsas plásticas, dentro de ella se pueden llevar todo tipo de objetos u alimentos para su uso diario.

Siguiendo con el manual de exportación de este producto también antes de envolverlo en su envase debemos limpiarlo a profundidad, verificar acabados y que esté completamente terminadas las partes de confecciones y piezas completas. Primero se debe envolver en papel seda, luego es importante que este producto tenga un empaque hermético para que no se dañe por humedad o los cambios climáticos dependiendo el lugar de destino.

Ilustración 9 Bolsa en Fique



Nota. “Adaptado de *Gobernación de Boyacá* (Fotografía), por ARTEJEN, 2024, Gobernación de Boyacá ([Disponible aquí](#))”

“El sistema E+E+E de los bolsos producidas en Jenesano, el envase recomendado para los productos textiles en general es el siguiente:

1. Película de Polietileno para envolver las telas.
2. Películas coextruidas para evitar entrada de oxígeno a las prendas.
3. Película plástica para envasar.
4. Lámina de cartón para organizar la prenda.”

(Procolombia, 2016)

Las medidas estándar de este bolso son 40x36x10 cm ya debidamente empacados, lo más recomendable es utilizar un empaque de caja de cartón corrugado para mantener la protección total o parcial del producto, las medidas de estas cajas serian 40x40x40 para que se puedan exportar cuatro bolsos en cada una de ellas. Además, en este tipo de embalaje es necesario poner el número de piezas contenidas, referencia y colores, como la etiqueta de cada ruana donde se describe el nombre de la marca, componentes y sus materiales, información de cuidado, talla en números y letras y datos del país de origen y del fabricante.

Para la parte de transporte primero se determina el coste de transporte terrestre de los artículos de su lugar de origen a lugar de embarque. La transportadora elegida es coordinadora, la cual da un valor aproximado de este trayecto respecto a la mercancía, su valor, sus dimensiones y la misma longitud terrestre entre Jenesano (Lugar de Origen) y Cartagena (Lugar de Destino).

Para el valor declarado de la mercancía se considera el valor del bolso en fique por unidad, de \$80.000 COP y 24 bolsos por caja, lo que determina el valor de la mercancía en \$1.920.000 COP, ya que el transporte total es de \$1.932.480 COP.

Tabla 4 Cotización Transporte Terrestre (Coordinadora)

Cotización	Días estimados de entrega: 3 Días
Tipo de envío: Envío nacional	Tipo de producto: Paquetes
Ciudad de origen: Jenesano- Boyacá	Ciudad de destino: Cartagena- Bolívar
Valor de cotización:	COP \$241.560

Nota. “La tabla representa la cotización de logística sobre el producto para el transporte terrestre en el territorio nacional a Cartagena el 2024. Adaptado de Coordinadora (Tabla), por Coordinadora, 20204 ([Disponible aquí](#))”

Para el producto de los bolsos en fique se realizó una cotización en la naviera Maersk con las siguientes especificaciones a Estados Unidos:

- Peso 3.8kg que es equivalente a 24 bolsos (1.28Kg por caja = 8 bolsos) 3 cajas
- Origen puerto de Cartagena

- Destino puerto en Houston
- Tiempo estimado 8 Días
- Con todos los costos de puerto a puerto y carga liberada
- Valor aproximado de USD \$705 = \$ 2.659.109 COP

(MAERSK, 2024)

En el transporte marítimo de los bolsos en fique con las especificaciones anteriores se tendrán en cuenta los cinco países determinados:

- Estados Unidos en Houston USD \$705 = \$ 2.659.109 COP
- España en Algeciras es de USD \$633 = \$2.381.054,82 COP
- Alemania Port of Hamburg es de USD \$575 = \$2.193.539,33 COP
- Australia en Port of Brisbane es de USD \$643 = \$2.418.670,22 COP
- Francia en Honfleur es de USD \$690 = \$2.587.939,52 COP

Por medio aéreo en DHL se cuenta con las siguientes especificaciones:

- Peso 3.8kg que es equivalente a 24 bolsos (1.28Kg por caja = 8 bolsos)
- Origen aeropuerto de Cartagena
- Destino aeropuerto en Houston
- Tiempo estimado 3 Días
- Con todos los costos de aeropuerto a aeropuerto
- Valor aproximado de USD \$1.093 = \$ 4.122.563 COP

(DHL, 2024)

En el transporte aéreo de los bolsos en fique con las especificaciones anteriores se tendrán en cuenta los cinco países determinados:

- Estados Unidos en Houston USD\$1.093 = \$ 4.122.563 COP
- España en Algeciras es de USD\$1.692 = \$6.364.525,68 COP
- Alemania Port of Hamburg es de USD \$1.703 = \$ 6.603.552,80 COP
- Australia en Port of Brisbane es de USD \$2.375 = \$8.933.657,50 COP
- Francia en Honfleur es de USD \$1.692 = \$6.364.525,68 COP

Para el tercer producto propuesto en el portafolio se evidencia el oficio de cestería y como producto terminado un Jarrón cuello botella en material fique y paja blanca, este tipo de elemento es muy llamativo para la decoración de las casas y tiendas en los diferentes países.

Es originalmente de la comunidad de Guacamayas, en las montañas de Boyacá, las mujeres de esta población combinan sus oficios de su vida cotidiana como la ganadería y la agricultura con la producción realmente hermosa de una cestería rica en formas y colores muy llamativos.

“Este oficio reproduce el conocimiento ancestral de la técnica en espiral, el uso del fique, de tintes y mordientes vegetales como sal, sábila, bellota de plátano, naranja y limón. Originalmente, con la técnica del rollo se elaboraban productos para diferentes usos como los “pesos” para medir quesos y cuajadas; pequeños canastos para colocar la lana hilada; canastos con manija y tapa de diversos tamaños en los que las niñas llevaban sus “nueves” a la escuela y para guardar alimentos. (Atesanías de Colombia Productos, 2024)”

Ilustración 10 Jarrón Cuello Botella



Nota. “Adaptado de *Gobernación de Boyacá* (Fotografía), por Asoartes Guacamayas, 2024, Gobernación de Boyacá ([Disponible aquí](#))”

Para tener en cuenta este producto a la hora de su exportación es necesario tener las siguientes cosas: Examinar el jarrón para determinar imperfecciones y acabados, además, limpiar a profundidad del polvo o demás bichos encontrados dentro del producto. Primero es necesario colocar relleno en el interior del jarrón como papel corrugado para evitar daños en el mismo, luego es fundamental la envoltura del producto con papel burbuja o espuma para protegerlo de golpes y raspaduras durante el transporte y ya dependiendo del tipo de jarrón si tiene o no base se determina la necesidad de una capa adicional en la parte inferior de la caja. (Procolombia, 2016)

Las medidas de los jarrones de este tipo de materiales y especificaciones oscilan entre 50x16x16 cm son el empaque, lo más recomendado es utilizar una caja de cartón corrugado para llevar en cada una de a un solo jarrón para tener las debidas precauciones. La caja de cartón corrugado reforzado con madera tendría las siguientes medidas 55x20x20 ya que tienen que ser de tamaño un poco más grande que el producto en si por temas del empaque y relleno para que no se mueve en el transporte.

Además, en este tipo de embalaje es necesario poner el número de piezas contenidas, referencia y colores, como la etiqueta de cada ruana donde se describe el nombre de la marca, componentes y sus materiales, información de cuidado, talla en números y letras y datos del país de origen y del fabricante. También es fundamental poner el sello de “frágil” para que tengan mucho más cuidado a la hora de mover esta caja.

Para la parte de transporte primero se determina el coste de transporte terrestre de los artículos de su lugar de origen a lugar de embarque. La transportadora elegida es coordinadora, la cual da un valor aproximado de este trayecto respecto a la mercancía, su valor, sus dimensiones y la misma longitud terrestre entre Guacamayas (Lugar de Origen) y Cartagena (Lugar de Destino).

Para el valor declarado de la mercancía se considera el valor del jarrón por unidad de \$200.000 COP y el total son 15 jarrones cada uno en una caja, lo que determina el valor de la mercancía en \$3.000.000 COP, ya que el transporte es de \$1.207.800 COP.

Tabla 5 Cotización Transporte Terrestre (Coordinadora)

Cotización	Días estimados de entrega: 3 Días
Tipo de envío: Envío nacional	Tipo de producto: Paquetes
Ciudad de origen: Guacamayas-Boyacá	Ciudad de destino: Cartagena-Bolívar
Valor de cotización:	COP \$ 1.207.800

Nota. ‘La tabla representa la cotización de logística sobre el producto para el transporte terrestre en el territorio nacional a Cartagena el 2024. Adaptado de Coordinadora (Tabla), por Coordinadora, 2024 ([Disponible aquí](#))’

Para el producto de los jarrones se realizó una cotización en la naviera Maersk con las siguientes especificaciones a Estados Unidos:

- Peso 30kg que es equivalente a 15 jarrones (2Kg por caja = 1 jarrón) 15 cajas
- Origen puerto de Cartagena
- Destino puerto en Houston
- Tiempo estimado 8 Días
- Con todos los costos de puerto a puerto y carga liberada
- Valor aproximado de USD \$1.000 = 3.761.540,00 COP

(MAERSK, 2024)

En el transporte marítimo de los jarrones con las especificaciones anteriores se tendrán en cuenta los cinco países determinados:

- Estados Unidos en Houston USD \$1.000 = 3.761.540,00 COP
- España en Algeciras es de USD \$633 =2.381.054,82 COP
- Alemania Port of Hamburg es de USD \$575 = \$2.193.539,33 COP
- Australia en Port of Brisbane es de USD \$643 =1.741.593,02 COP
- Francia en Honfleur es de USD \$690 =2.595.462,60 COP

Por medio aéreo en DHL se cuenta con las siguientes especificaciones:

- Peso 30kg que es equivalente a 15 jarrones (2Kg por caja = 1 jarrón)

- Origen aeropuerto de Cartagena
- Destino aeropuerto en Houston
- Tiempo estimado 3 Días
- Con todos los costos de aeropuerto a aeropuerto
- Valor aproximado de USD \$1.320 = 4.965.232,80 COP

(DHL, 2024)

En el transporte aéreo de los jarrones con las especificaciones anteriores se tendrán en cuenta los cinco países determinados:

- Estados Unidos en Houston USD \$1.320 = \$ 4.122.563 COP
- España en Algeciras es de USD \$2.451 = \$9.219.534,54 COP
- Alemania Port of Hamburg es de USD \$2.739 = \$10.620.746,40COP
- Australia en Port of Brisbane es de USD \$3.837 = \$14.433.028,98 COP
- Francia en Honfleur es de USD \$2.739 = \$10.302.858,06 COP

Para el cuarto artículo del portafolio ya propuesto es Joyería y accesorios en oro o enchapados en oro. Este producto es elaborado con técnicas mixtas y con materiales como oro y piedras preciosas que se presentan en Boyacá como lo es la esmeralda.

El producto se selecciona sobre todo porque en el municipio de Muzo, en el departamento de Boyacá, está uno de los principales yacimientos de la esmeralda en el país. La creación de esta hermosa pieza conlleva un tiempo más prolongado que las demás artesanías ya dispuestas, porque implica todo lo del diseño y preparación de la joyería, se determina la limpieza y la pulidez de la pieza, se realiza el baño en oro dependiendo los

kilates vale más o menos que el resto, se espera el tiempo determinado para el secado y los acabados y por último se inspecciona la calidad y los acabados del collar, aretes u anillos.

“los Esmeralda fura, que pesa 11.000 quilates y pesa 2,2 kilogramos, es la segunda esmeralda tallada más grande del mundo. Esta piedra fue encontrada en 1999 en una mina ubicada en Muzo, Boyacá.” (Vivid Green S.A.S, 2020)

Ilustración 11 Verde Renacer (Joya en Orfebrería)



Nota. “Adaptado de *Gobernación de Boyacá* (Fotografía), por Origen, Arte y Joyería 2024, Gobernación de Boyacá ([Disponible aquí](#))”

Hay que considerar lo necesario para exportar este tipo de joyerías: El producto es de alto valor, por lo que debe envasarse, empaquetar y embalarsé para que llegue en las mejores condiciones al cliente. Además, se necesita antes de ser empaquetado revisar minuciosamente las imperfecciones para arreglarlas y los acabados, limpiar y pulir a la perfección el producto y tenerle mucho cuidado.

Lo primero recomendado para envasar este producto es usar una bolsa de terciopelo o gamuza para mantenerlo en buen estado todo el trayecto a su lugar de destino, adicional a esto, se necesita en una misma caja de cartón corrugado con refuerzo en madera con

divisiones para que el producto no se mueva en ningún momento, después de envolverlo en la bolsa se buscara en papel burbuja para tener mayor cuidado, y se pondrá en la división correspondiente de la caja para rellenar con papal corrugado para que se mantenga firme y cerrar con seguridad. (Procolombia, 2016)

Las medidas de las joyas, en este caso los collares, pendientes u anillos varía dependiendo de la elección del cliente, pero para determinar una medida estándar para el ejercicio de exportación se tomaran las de la foto proporcionada anteriormente, estas oscilan aproximadamente en 30x2,5x0,5 cm donde para este tipo de producto se escoge unas medidas de 30x30x30 cm en el empaque, lo más recomendado es utilizar una caja de cartón con refuerzo en madera para llevar en cada aproximadamente 30 tipo de joyería y tener las precauciones necesarias. También se tendrán en cuenta cuanto puede pesar la joyería, como la de la imagen pesa 16gr, otra encontrada en Gobernación de Boyacá pesa 50 gr.

Además, en este tipo de embalaje es necesario poner el número de piezas contenidas, referencia y colores, como la etiqueta de cada ruana donde se describe el nombre de la marca, componentes y sus materiales, información de cuidado, talla en números y letras y datos del país de origen y del fabricante. También es fundamental poner el sello de “frágil” para que tengan mucho más cuidado a la hora de mover esta caja.

Para la parte de transporte primero se determina el coste de transporte terrestre de los artículos de su lugar de origen a lugar de embarque. La transportadora elegida es coordinadora, la cual da un valor aproximado de este trayecto respecto a la mercancía, su valor, sus dimensiones y la misma longitud terrestre entre Muzo (Lugar de Origen) y Cartagena (Lugar de Destino).

Para el valor declarado de la mercancía se considera el valor de la joya por unidad, que es de \$890.000 COP y son 30 joyas en una caja, lo que determina el valor de la mercancía en \$26.700.000 COP, ya que el transporte es de \$2.445.000 COP.

Tabla 6 Cotización Transporte Terrestre (Coordinadora)

Cotización	Días estimados de entrega: 3 Días
Tipo de envío: Envío nacional	Tipo de producto: Paquetes
Ciudad de origen: Muzo -Boyacá	Ciudad de destino: Cartagena-Bolívar
Valor de cotización:	COP \$ 342.600

Nota. “La tabla representa la cotización de logística sobre el producto para el transporte terrestre en el territorio nacional a Cartagena el 2024. Adaptado de Coordinadora (Tabla), por Coordinadora, 2024 ([Disponible aquí](#))”

Para el producto de las joyas se realizó una cotización en la naviera Maersk con las siguientes especificaciones a Estados Unidos:

- Peso 2kg que es equivalente a 30 joyas (0.16 a 0.50 Kg por joya = 1 caja)
- Origen puerto de Cartagena
- Destino puerto en Houston
- Tiempo estimado 8 Días
- Con todos los costos de puerto a puerto y carga liberada
- Valor aproximado de USD \$705 = 2.651.885,70 COP

(MAERSK, 2024)

En el transporte marítimo de la joyería con las especificaciones anteriores se tendrán en cuenta los cinco países determinados:

- Estados Unidos en Houston USD \$705 = 2.651.885,70 COP
- España en Algeciras es de USD \$633 = 2.381.054,82 COP
- Alemania Port of Hamburg es de USD \$575 = \$2.193.539,33 COP
- Australia en Port of Brisbane es de USD \$643 = 2.418.670,22 COP
- Francia en Honfleur es de USD \$690 = 2.595.462,60 COP

Por medio aéreo en DHL se cuenta con las siguientes especificaciones:

- Peso 2kg que es equivalente a 30 joyas (0.16 a 0.50 Kg por joya = 1 caja)
- Origen aeropuerto de Cartagena
- Destino aeropuerto en Houston
- Tiempo estimado 3 Días
- Con todos los costos de aeropuerto a aeropuerto
- Valor aproximado de USD \$264 = 955.431,16 COP

(DHL, 2024)

En el transporte aéreo de la joyería con las especificaciones anteriores se tendrán en cuenta los cinco países determinados:

- Estados Unidos en Houston USD \$264 = \$ 993.046,56 COP
- España en Algeciras es de USD \$520 = \$1.956.000,80 COP
- Alemania Port of Hamburg es de USD \$530 = \$2.055.128,00 COP

- Australia en Port of Brisbane es de USD \$700 = \$2.633.078,00 COP
- Francia en Honfleur es de USD \$520 = \$1.956.000,80 COP

El quinto producto de este portafolio y último es en el oficio de cerámica las artesanías denominadas vasijas, este producto es desarrollado en técnicas mixtas ya que este producto se desarrolla en dos tipos de materiales como la loza de tierra que tiene los elementos de arcilla y tierra, la loza de arena que tiene arcilla y arena y las vasijas de barro.

Este producto es seleccionado ya que la vida cotidiana de los artesanos de Ráquira, Boyacá es basada en la arcilla y en el barro, este tipo de oficio se ha apoderado del 80% de sus habitantes determinando el 75% económica de este municipio.

“Históricamente, se cuenta que este municipio se llamaba “Ruaquira”. Su nombre combinaba las palabras chibchas RUA (olla) y QUIRA (pueblo) que significa “Pueblo de olleros” o “pueblo de ollas” y lo que nos da conocer que, desde sus inicios, Ráquira es y ha sido un territorio artesano. (Sistema de Información para la Artesanía Siart , 2015)”

El producto requiere más tiempo de producción, ya que la técnica de torneado requiere mayor dedicación, girando el barro sobre un disco metálico para darle el tipo de moldeado determinado en el arte rustico con la forma de la cerámica y los detalles propuestos. Debido a que este tipo de productos es utilizado en decoración de los hogares.

Ilustración 12 Vasija Paisaje colombiano (Vasija en Arcilla)



Nota. “Adaptado de *Gobernación de Boyacá* (Fotografía), por RAQUIRARTE, 2024, Gobernación de Boyacá ([Disponible aquí](#))”

Para exportar este producto se debe considerar que las vasijas en barro o arcilla son estas: Primero que se tienen en cuenta las consideraciones primarias, como limpiar el producto, examinar los detalles y arreglar los errores.

Se necesita como primera medida a la hora de envasar el producto es envolverlo en una película de polietileno o tena para protegerlo de algún daño imprevisto, también se debe rellenar de una espuma de poliestireno, una película de burbujas y rellenar el espacio sobrante de la caja en papel corrugado. Se escogió para transportar este tipo de producto una caja de madera especializada para que este no tenga daños, se escogería una caja de madera con divisiones y se requiere hacer un cierre de seguridad en la caja para que llegue lo más seguro posible. (Procolombia, 2016)

La medida de las vasijas se toma como la fotografía antes en el trabajo para la exportación, son de 8x9 cm de peso aproximado de 500 gr, para la caja de madera seria de 30x30x30 cabrían 18 vasijas en cada caja.

Además, en este tipo de embalaje es necesario poner el número de piezas contenidas, referencia y colores, como la etiqueta de cada ruana donde se describe el nombre de la marca, componentes y sus materiales, información de cuidado, talla en números y letras y datos del país de origen y del fabricante. También es fundamental poner el sello de “frágil” para que tengan mucho más cuidado a la hora de mover esta caja.

Para la parte de transporte primero se determina el coste de transporte terrestre de los artículos de su lugar de origen a lugar de embarque. La transportadora elegida es coordinadora, la cual da un valor aproximado de este trayecto respecto a la mercancía, su valor, sus dimensiones y la misma longitud terrestre entre Ráquira (Lugar de Origen) y Cartagena (Lugar de Destino).

Para el valor declarado de la mercancía se considera el valor de la vasija por unidad, que es de \$7.000 COP y el total son 18 vasijas en una caja y 58 en la carga completa, lo que determina el valor de la mercancía en \$378.000 COP, ya que el transporte es de \$4.348.080 COP.

Tabla 7 Cotización Transporte Terrestre (Coordinadora)

Cotización	Días estimados de entrega: 3 Días
Tipo de envío: Envío nacional	Tipo de producto: Paquetes
Ciudad de origen: Ráquira- Boyacá	Ciudad de destino: Cartagena- Bolívar
Valor de cotización:	COP \$ 241.560

Nota. “La tabla representa la cotización de logística sobre el producto para el transporte

terrestre en el territorio nacional a Cartagena el 2024. Adaptado de Coordinadora (Tabla), por Coordinadora, 2024 ([Disponible aquí](#))”

Para el producto de las vasijas se realizó una cotización en la naviera Maersk con las siguientes especificaciones a Estados Unidos:

- Peso 27kg que es equivalente a 54 vasijas (9k por caja = 18 vasijas) 3 cajas
- Origen puerto de Cartagena
- Destino puerto en Houston
- Tiempo estimado 8 Días
- Con todos los costos de puerto a puerto y carga liberada
- Valor aproximado de USD \$705 = \$2.651.885,70 COP

(MAERSK, 2024)

En el transporte marítimo de las vasijas con las especificaciones anteriores se tendrán en cuenta los cinco países determinados:

- Estados Unidos en Houston USD \$705 = 2.651.885,70 COP
- España en Algeciras es de USD \$633 = 2.381.054,82 COP
- Alemania Port of Hamburg es de USD 575 = \$ 2.229.620,00
- Australia en Port of Brisbane es de USD \$643 = 2.418.670,22 COP
- Francia en Honfleur es de USD \$690 = 2.595.462,60 COP

Por medio aéreo en DHL se cuenta con las siguientes especificaciones:

- Peso 27kg que es equivalente a 54 vasijas (9k por caja = 18 vasijas)
- Origen aeropuerto de Cartagena

- Destino aeropuerto en Houston
- Tiempo estimado 3 Días
- Con todos los costos de aeropuerto a aeropuerto
- Valor aproximado de USD \$697 = \$2. 621.793,38 COP

(DHL, 2024)

En el transporte aéreo de las vasijas con las especificaciones anteriores se tendrán en cuenta los cinco países determinados:

- Estados Unidos en Houston USD \$697 = \$2.621.793,38 COP
- España en Algeciras es de USD \$1.258 = \$4.732.017,32 COP
- Alemania Port of Hamburg es de USD \$1.269 = \$4.920.674,40 COP
- Australia en Port of Brisbane es de USD \$1.774 = \$6.672.971,96 COP
- Francia en Honfleur es de USD \$1.258 = \$4.732.017,32 COP

Teniendo toda la información anteriormente propuesta, se realiza una tabla para poder establecer el precio de venta de las artesanías teniendo en cuenta los costos y transportes hasta llegar al lugar destino.

Se crean varias tablas bases de los datos ya determinados de las cinco artesanías, del país de destino, del valor unitario, de la comisión del 68% por producto, del valor del transporte terrestre y marítimo se obtuvo el valor de cada artesanía en cada lugar de destino en pesos colombianos, dólares y euros por cada uno.

La TRM en Euros y Dólares fue tomada del 14 de abril de 2024 en Google finance donde se convirtieron los valores de pesos colombianos a las respectivas TRM de la moneda para determinar el precio de venta establecido en cada uno de lugares de destino de la mercancía de los artesanos.

Todo esto es fundamental para determinar el costo de vida de las personas, el costo de cada producto en el mercado entrante, poder determinar si el valor propuesto por nosotros es el más adecuado, con la mejor calidad y oportunidad en el mercado entrante. Muchas de las personas que habitan en estos países posibles lugar de destino (Estados Unidos, España, Alemania, Australia y Francia) no tienen el conocimiento de las artesanías que les puede ofrecer el municipio de Boyacá, el valor agregado que pueden tener en sus casas, apartamentos, oficinas, negocios o todos los diferentes lugares donde los utilicen en decoración o como en el caso de las ruanas para lucirlas en su vestimenta diaria.

La potencialidad de estos productos es tan grande, teniendo en cuenta también la población de Colombia que actualmente viven en los países propuestos opta por tener una parte de su historia, de su pueblo, de su país y de la nacionalidad que siempre llevarán por dentro, las personas que ya no viven en Colombia son las que más extrañan su territa y siempre buscan tener algo de ella en sus vidas, como en este documento se habla de las artesanías.

Primero se evidencia la tabla realizada del producto “Ruana” teniendo en cuenta todos los datos anteriormente evidenciados sobre el valor del producto, la comisión de la página web por la venta de este, los transportes correspondientes a terrestre de lugar de origen a puerto y de puerto al puerto del lugar de destino. Así, se determinó el precio estándar de cada uno de los productos. El único valor que no se tuvo en cuenta es el valor del puerto a la dirección exacta del cliente, puesto que esto es relativo y no corresponde a un valor exacto siempre.

Tabla 8 Precios establecidos por Ruana

Artesanía	Tipo de Producto	País Destino	Precio Unitario	Cantidad M	Precio Mercancía	Valor comisión (60%)	Precio Venta sin transporte	Transporte Terrestre	Transporte	Precio Venta COP	Precio Venta USD	Precio Venta EURO
									M / A			
Ruanas	Blanca	Estados Unidos	\$ 200.000	1	\$ 200.000	\$ 120.000	\$ 320.000	\$ 26.840	\$ 113.939	\$ 460.779	\$ 120,79	€ 98,77
			\$ 200.000	24	\$ 4.800.000	\$ 2.880.000	\$ 7.680.000	\$ 644.160	\$ 2.734.545	\$ 11.058.705	\$ 2.898,86	€ 2.370,56
	Gris	Estados Unidos	\$ 300.000	1	\$ 300.000	\$ 180.000	\$ 480.000	\$ 26.840	\$ 113.939	\$ 620.779	\$ 162,73	€ 130,81
			\$ 300.000	24	\$ 7.200.000	\$ 4.320.000	\$ 11.520.000	\$ 644.160	\$ 2.734.545	\$ 14.898.705	\$ 3.905,45	€ 3.139,49
	Negro	Estados Unidos	\$ 400.000	1	\$ 400.000	\$ 240.000	\$ 640.000	\$ 26.840	\$ 113.939	\$ 780.779	\$ 204,67	€ 162,85
			\$ 400.000	24	\$ 9.600.000	\$ 5.760.000	\$ 15.360.000	\$ 644.160	\$ 2.734.545	\$ 18.738.705	\$ 4.912,04	€ 4.618,21
	Blanca	España	\$ 200.000	1	\$ 200.000	\$ 120.000	\$ 320.000	\$ 26.840	\$ 99.211	\$ 446.051	\$ 116,92	€ 109,93
			\$ 200.000	24	\$ 4.800.000	\$ 2.880.000	\$ 7.680.000	\$ 644.160	\$ 2.381.054	\$ 10.705.214	\$ 2.806,20	€ 2.638,33
	Gris	España	\$ 300.000	1	\$ 300.000	\$ 180.000	\$ 480.000	\$ 26.840	\$ 99.211	\$ 606.051	\$ 158,87	€ 149,36
			\$ 300.000	24	\$ 7.200.000	\$ 4.320.000	\$ 11.520.000	\$ 644.160	\$ 2.381.054	\$ 14.545.214	\$ 3.812,79	€ 3.584,71
	Negro	España	\$ 400.000	1	\$ 400.000	\$ 240.000	\$ 640.000	\$ 26.840	\$ 99.211	\$ 766.051	\$ 200,81	€ 188,80
			\$ 400.000	24	\$ 9.600.000	\$ 5.760.000	\$ 15.360.000	\$ 644.160	\$ 2.381.054	\$ 18.385.214	\$ 4.819,38	€ 4.531,09
	Blanca	Alemania	\$ 200.000	1	\$ 200.000	\$ 120.000	\$ 320.000	\$ 26.840	\$ 91.397	\$ 438.237	\$ 114,88	€ 108,00
			\$ 200.000	24	\$ 4.800.000	\$ 2.880.000	\$ 7.680.000	\$ 644.160	\$ 2.193.539	\$ 10.517.699	\$ 2.757,04	€ 2.592,12
	Gris	Alemania	\$ 300.000	1	\$ 300.000	\$ 180.000	\$ 480.000	\$ 26.840	\$ 91.397	\$ 598.237	\$ 156,82	€ 147,44
			\$ 300.000	24	\$ 7.200.000	\$ 4.320.000	\$ 11.520.000	\$ 644.160	\$ 2.193.539	\$ 14.357.699	\$ 3.763,63	€ 3.538,50
	Negro	Alemania	\$ 400.000	1	\$ 400.000	\$ 240.000	\$ 640.000	\$ 26.840	\$ 91.397	\$ 758.237	\$ 198,76	€ 186,87
			\$ 400.000	24	\$ 9.600.000	\$ 5.760.000	\$ 15.360.000	\$ 644.160	\$ 2.193.539	\$ 18.197.699	\$ 4.770,23	€ 4.484,88
	Blanca	Australia	\$ 200.000	1	\$ 200.000	\$ 120.000	\$ 320.000	\$ 26.840	\$ 100.778	\$ 447.618	\$ 117,34	€ 110,32

		\$ 200.000	24	\$ 4.800.000	\$ 2.880.000	\$ 7.680.000	\$ 644.160	\$ 2.418.670	\$ 10.742.830	\$ 2.816,06	€ 2.647,60
Gris	Australia	\$ 300.000	1	\$ 300.000	\$ 180.000	\$ 480.000	\$ 26.840	\$ 100.778	\$ 607.618	\$ 159,28	€ 149,75
		\$ 300.000	24	\$ 7.200.000	\$ 4.320.000	\$ 11.520.000	\$ 644.160	\$ 2.418.670	\$ 14.582.830	\$ 3.822,65	€ 3.593,98
Negro	Australia	\$ 400.000	1	\$ 400.000	\$ 240.000	\$ 640.000	\$ 26.840	\$ 100.778	\$ 767.618	\$ 201,22	€ 189,18
		\$ 400.000	24	\$ 9.600.000	\$ 5.760.000	\$ 15.360.000	\$ 644.160	\$ 2.418.670	\$ 18.422.830	\$ 4.829,24	€ 4.540,36
Blanca	Francia	\$ 200.000	1	\$ 200.000	\$ 120.000	\$ 320.000	\$ 26.840	\$ 108.144	\$ 454.984	\$ 119,27	€ 112,13
		\$ 200.000	24	\$ 4.800.000	\$ 2.880.000	\$ 7.680.000	\$ 644.160	\$ 2.595.462	\$ 10.919.622	\$ 2.862,40	€ 2.691,17
Gris	Francia	\$ 300.000	1	\$ 300.000	\$ 180.000	\$ 480.000	\$ 26.840	\$ 108.144	\$ 614.984	\$ 161,21	€ 151,56
		\$ 300.000	24	\$ 7.200.000	\$ 4.320.000	\$ 11.520.000	\$ 644.160	\$ 2.595.462	\$ 14.759.622	\$ 3.868,99	€ 3.637,55
Negro	Francia	\$ 400.000	1	\$ 400.000	\$ 240.000	\$ 640.000	\$ 26.840	\$ 108.144	\$ 774.984	\$ 203,15	€ 191,00
		\$ 400.000	24	\$ 9.600.000	\$ 5.760.000	\$ 15.360.000	\$ 644.160	\$ 2.595.462	\$ 18.599.622	\$ 4.875,58	€ 4.583,93

Nota. “La tabla representa el precio estándar por país de destino de los 3 tipos de ruanas. Adaptado por los referentes anteriormente mencionados en el documento sobre transporte, precio de producto y comisión”

Al determinar el valor final y la variación entre cada país seleccionado, se pudo evidenciar que esto es debido a los costos de transporte marítimo, ya que dependiendo el lugar de destino y la cantidad de kilómetros que hay entre Colombia y este se incrementa o disminuye el valor de los costos, la tabla nos arrojó que el precio final es Estados Unidos. La rentabilidad la cual también va a variar por cada país se concluye que el margen de ganancia más alto es en Estados Unidos y el margen de ganancia más bajo es en Alemania.

Además, el color de la ruana no afecta mucho el precio acuerdo a la venta final o al margen de ganancia, en este caso el precio unitario de las ruanas blancas son de \$200.000 para todos los países, en cambio que las ruanas de color gris o negra tiene un precio unitarios de \$300.000 y \$400.000 para cada país, esto precio de variación al no ser tan diferencial se genera por factores en los cuales incluye la demanda del mercado, los costos de envío y factor importante los impuestos de importación para cada país.

El tipo de producto “Ruana negra”, genera una mejora sobre las rentabilidades de cada ruana de este tipo de color, además, la cantidad de ruanas vendidas por país puede disminuir los costos de transporte ya que, a mayor cantidad mayores ventas muchas veces sale más barato el mismo. Al determinar el cada elemento de la tabla se toma decisiones estrategias las cuales permitan mejorar las ventas y poder tener un máximo en margen de ganancias.

Segundo se evidencia la tabla realizada del producto “Bolsos” teniendo en cuenta todos los datos anteriormente evidenciados sobre el valor del producto, la comisión de la página web por la venta de este, los transportes correspondientes a terrestre de lugar de origen a puerto y de puerto al puerto del lugar de destino. Así, se determinó el precio estándar de cada uno de los productos. El único valor que no se tuvo en cuenta es el valor del puerto a la dirección exacta del cliente, puesto que esto es relativo y no corresponde a un valor exacto siempre.

Tabla 9 Precios Establecidos por Bolso

Artesanía	País Destino	Precio Unitario	Cantidad M	Precio mercancía	Valor comisión (60%)	Precio Venta sin transporte	Transporte Terrestre	Transporte	Precio Venta COP	Precio Venta USD	Precio Venta EURO
								M / A			
Bolsos en fique y Paja Blanca	Estados Unidos	\$ 80.000	1	\$ 80.000	\$ 48.000	\$ 128.000	\$ 10.065	\$ 110.796	\$ 248.861	\$ 65,23	€ 61,33
		\$ 80.000	24	\$ 1.920.000	\$ 1.152.000	\$ 3.072.000	\$ 241.560	\$ 2.659.109	\$ 5.972.669	\$ 1.565,64	€ 1.471,98
	España	\$ 80.000	1	\$ 80.000	\$ 48.000	\$ 128.000	\$ 10.065	\$ 110.796	\$ 248.861	\$ 65,23	€ 61,33
		\$ 80.000	24	\$ 1.920.000	\$ 1.152.000	\$ 3.072.000	\$ 241.560	\$ 2.659.109	\$ 5.972.669	\$ 1.565,64	€ 1.471,98
	Alemania	\$ 80.000	1	\$ 80.000	\$ 48.000	\$ 128.000	\$ 10.065	\$ 110.796	\$ 248.861	\$ 65,23	€ 61,33
		\$ 80.000	24	\$ 1.920.000	\$ 1.152.000	\$ 3.072.000	\$ 241.560	\$ 2.659.109	\$ 5.972.669	\$ 1.565,64	€ 1.471,98
	Australia	\$ 80.000	1	\$ 80.000	\$ 48.000	\$ 128.000	\$ 10.065	\$ 110.796	\$ 248.861	\$ 65,23	€ 61,33
		\$ 80.000	24	\$ 1.920.000	\$ 1.152.000	\$ 3.072.000	\$ 241.560	\$ 2.659.109	\$ 5.972.669	\$ 1.565,64	€ 1.471,98
	Francia	\$ 80.000	1	\$ 80.000	\$ 48.000	\$ 128.000	\$ 10.065	\$ 110.796	\$ 248.861	\$ 65,23	€ 61,33
		\$ 80.000	24	\$ 1.920.000	\$ 1.152.000	\$ 3.072.000	\$ 241.560	\$ 2.659.109	\$ 5.972.669	\$ 1.565,64	€ 1.471,98

Nota. “La tabla representa el precio estándar por país de destino del bolso. Adaptado por los referentes anteriormente mencionados en el documento sobre transporte, precio de producto y comisión”

La variación de los precios por cada país es constante determinado en \$80.000 lo que vale solo el bolso, lo cual se mantiene un precio uniforme para poder mantener la competitividad en cada país, esto impacta en países con mayor rentabilidad los cuales son Francia y España, en la parte de transporte los costos reducen la rentabilidad, el país cuyo con más afectación es Australia.

Con estos datos la rentabilidad de Francia es la mayor con un 19,89% y la menor es Alemania con un 15,99% este margen de ganancia es por unidad, ya que al tener un aumento se determina con la cantidad vendida en cada país y teniendo en cuenta la aceptación de la demanda de cada mercado, éxito acuerdo al diseño y tendencia específica que puede llegar a influir en la decisión de compra.

Además, estos países seleccionados tienen un interés por las artesanías, este interés se considera sólido a partir de los diferentes costos que conlleva la exportación, lo cual es positivo al generar beneficios altos. También, las fluctuaciones de la moneda se tienen que gestionar para poder mantener el margen de ganancia ya establecida.

De manera estratégica al vender 24 unidades en cada país se puede generar una mayor rentabilidad a partir de la reducción de los costos asociados al envío por unidad.

Tercero, se evidencia la tabla realizada del producto “Jarrones” teniendo en cuenta todos los datos anteriormente evidenciados sobre el valor del producto, la comisión de la página web por la venta de este, los transportes correspondientes a terrestre de lugar de origen a puerto y de puerto al puerto del lugar de destino. Así, se determinó el precio estándar de cada uno de los productos. El único valor que no se tuvo en cuenta es el valor del puerto a la dirección exacta del cliente, puesto que esto es relativo y no corresponde a un valor exacto siempre.

Tabla 10 Precios establecidos por Jarrón

Artesanía	país Destino	Precio Unitario	Cantidad M	Precio mercancía	Valor comisión (60%)	Precio Venta sin transporte	Transporte Terrestre	Transporte	Precio Venta	Precio Venta USD	Precio Venta EURO
								M / A			
Jarrón	Estados Unidos	\$ 200.000	1	\$ 200.000	\$ 120.000	\$ 320.000	\$ 80.520	\$ 250.769	\$ 651.289	\$ 170,72	€ 160,51
		\$ 200.000	15	\$ 3.000.000	\$ 1.800.000	\$ 4.800.000	\$ 1.207.800	\$ 3.761.540	\$ 9.769.340	\$ 2.560,87	€ 2.407,68
	España	\$ 200.000	1	\$ 200.000	\$ 120.000	\$ 320.000	\$ 80.520	\$ 250.769	\$ 651.289	\$ 170,72	€ 160,51
		\$ 200.000	15	\$ 3.000.000	\$ 1.800.000	\$ 4.800.000	\$ 1.207.800	\$ 3.761.540	\$ 9.769.340	\$ 2.560,87	€ 2.407,68
	Alemania	\$ 200.000	1	\$ 200.000	\$ 120.000	\$ 320.000	\$ 80.520	\$ 250.769	\$ 651.289	\$ 170,72	€ 160,51
		\$ 200.000	15	\$ 3.000.000	\$ 1.800.000	\$ 4.800.000	\$ 1.207.800	\$ 3.761.540	\$ 9.769.340	\$ 2.560,87	€ 2.407,68
	Australia	\$ 200.000	1	\$ 200.000	\$ 120.000	\$ 320.000	\$ 80.520	\$ 250.769	\$ 651.289	\$ 170,72	€ 160,51
		\$ 200.000	15	\$ 3.000.000	\$ 1.800.000	\$ 4.800.000	\$ 1.207.800	\$ 3.761.540	\$ 9.769.340	\$ 2.560,87	€ 2.407,68
	Francia	\$ 200.000	1	\$ 200.000	\$ 120.000	\$ 320.000	\$ 80.520	\$ 250.769	\$ 651.289	\$ 170,72	€ 160,51
		\$ 200.000	15	\$ 3.000.000	\$ 1.800.000	\$ 4.800.000	\$ 1.207.800	\$ 3.761.540	\$ 9.769.340	\$ 2.560,87	€ 2.407,68

Nota. “La tabla representa el precio estándar por país de destino del jarrón. Adaptado por los referentes anteriormente mencionados en el documento sobre transporte, precio de producto y comisión”

La comparación acuerdo a los precios por destino, se mantienen estables por unidad para el jarrón, lo cual es una estrategia en el mercado para permitir la fijación de los precios uniformes en los diferentes países.

Como las demás tablas que se han determinado, al generar un mayor volumen de ventar se puede obtener mayores beneficios al reducir los costos unitarios, los países con mayor margen de ganancia son Francia con un 22,07% y España con 19,24%. Estos márgenes se pueden considerar altos al tener en cuenta una buena gestión ante los costos y crear estrategias para una demanda estable, al ser Francia el mayor rendimiento, se puede relacionar con los costos de transporte y los costos de importación que genere cada país. Los precios al ser vendidos por USD y EUR son más altos que el COP, lo cual permite fijar precios acuerdo al valor de cada mercado al cual se va a entrar.

Para la parte de joyería determinamos empezar con un catálogo de 9 productos donde se encuentran 2 tipos de collares, esmeraldas, 3 tipos de anillos y 3 tipos de aretes, este catálogo es determinado para empezar la exportación de estos productos ya que a medida que vaya creciendo la demanda de los productos en el catálogo se pretende ampliarlo y tener una amplia gama de artesanías que contengan esmeralda.

Tabla 11 Catalogo Joyería

Nombre del producto	Foto del producto	Descripción	Precio Unitario
Gargantilla Shiny Stone		Gargantilla en oro de 18 kilates con esmeraldas Diseño delicado y atemporal que eleva tu estilo.	\$1.500.000

Dije Lovely Esmerald		Esmeralda colombiana Oro de 18 kilates Diseño único y autentico	\$3.950.000
Esmeralda redonda 0.35ct		Pareja de esmeraldas colombianas Diámetro: 3.65mm Peso: 0.35ct	\$1.700.000
Anillo cruzado		Oro de 18 kilates Esmeralda colombiana de 3.2mm Tiempo de fabricación: 2 a 3 semanas	\$1.490.000
Anillo Trenzado		Oro de 18 kilates /750 Esmeralda colombiana 4 diamantes naturales Tiempo de fabricación: 2 a 3 semanas	\$1.870.000
Anillo Gela en Esmeralda		Oro de 18 kilates Esmeralda Colombiana Joya atemporal para usar en todo momento y lugar Única y autentica	\$3.00.000
Topo esmeralda chatón pequeño		Oro de 18 kilates Medidas: 2,5mm Peso: 0,7 gr y 0,12ct	\$912.000

Set aretes y dije		Oro de 18 kilates Esmeralda Colombiana Tp ese 0,1ct Dj ese 0,05ct	\$2.042.000
Aretes Curved Esmeralds		Oro de 18 kilates Esmeralda cada uno de 2.5mm Única y autentica Eleva el estilo	\$3.900.000

Nota. “La tabla representa el catálogo de la joyería a vender. Adaptado de Rosary (Imágenes), 2024 ([Disponible aquí](#)) ([Disponible aquí](#)) ([Disponible aquí](#)) ([Disponible aquí](#)). Adaptado de Karat (Imágenes), 2024 ([Disponible aquí](#)) ([Disponible aquí](#)) ([Disponible aquí](#)). Adaptado de Decolombia Joyas, 2024 ([Disponible aquí](#)) ([Disponible aquí](#))”

Se encontró la necesidad de establecer el catálogo mostrado anteriormente para que todas las personas tengan la posibilidad de escoger el tipo de joyería que quisieran utilizar en su día a día, que las hagan ver hermosas y auténticas. Como estas artesanías basadas en la orfebrería y la esmeralda del municipio de Muzo es creadas por artesanos, entonces ninguna joya queda igual que otra, lo que las hace únicas, auténticas y demasiado hermosas para lucir siempre.

Cuarto, se evidencia la tabla realizada del producto “Joyería” teniendo en cuenta todos los datos anteriormente evidenciados sobre el valor del producto, la comisión de la página web por la venta de este, los transportes correspondientes a terrestre de lugar de origen a puerto y de puerto al puerto del lugar de destino. Así, se determinó el precio

estándar de cada uno de los productos. El único valor que no se tuvo en cuenta es el valor del puerto a la dirección exacta del cliente, puesto que esto es relativo y no corresponde a un valor exacto siempre.

Tabla 12 Precios establecidos por Joya

Artesanía	Tipo de Producto	país Destino	Precio Unitario	Cantidad M	Precio mercancía	Valor comisión (60%)	Precio Venta sin transporte	Transporte Terrestre	Transporte	Precio Venta COP	Precio Venta USD	Precio Venta EURO
									M / A			
joyería	Collar 1	Estados Unidos	\$ 1.500.000	1	\$ 1.500.000	\$ 900.000	\$ 2.400.000	\$ 214.720	\$ 911.515	\$ 3.526.235	\$ 924,34	€ 869,05
			\$ 1.500.000	3	\$ 4.500.000	\$ 2.700.000	\$ 7.200.000	\$ 644.160	\$ 2.734.545	\$ 10.578.705	\$ 2.773,03	€ 2.607,15
	Collar 2	Estados Unidos	\$ 3.950.000	1	\$ 3.950.000	\$ 2.370.000	\$ 6.320.000	\$ 214.720	\$ 911.515	\$ 7.446.235	\$ 1.951,91	€ 1.835,15
			\$ 3.950.000	3	\$ 11.850.000	\$ 7.110.000	\$ 18.960.000	\$ 644.160	\$ 2.734.545	\$ 22.338.705	\$ 5.855,72	€ 5.505,44
	Esmeralda	Estados Unidos	\$ 1.700.000	1	\$ 1.700.000	\$ 1.020.000	\$ 2.720.000	\$ 214.720	\$ 911.515	\$ 3.846.235	\$ 1.008,23	€ 947,92
			\$ 1.700.000	3	\$ 5.100.000	\$ 3.060.000	\$ 8.160.000	\$ 644.160	\$ 2.734.545	\$ 11.538.705	\$ 3.024,68	€ 2.843,75
	Anillos 1	Estados Unidos	\$ 1.490.000	1	\$ 1.490.000	\$ 894.000	\$ 2.384.000	\$ 214.720	\$ 911.515	\$ 3.510.235	\$ 920,15	€ 865,11
			\$ 1.490.000	3	\$ 4.470.000	\$ 2.682.000	\$ 7.152.000	\$ 644.160	\$ 2.734.545	\$ 10.530.705	\$ 2.760,45	€ 2.595,32
	Anillos 2	Estados Unidos	\$ 1.870.000	1	\$ 1.870.000	\$ 1.122.000	\$ 2.992.000	\$ 214.720	\$ 911.515	\$ 4.118.235	\$ 1.079,53	€ 1.014,95
			\$ 1.870.000	3	\$ 5.610.000	\$ 3.366.000	\$ 8.976.000	\$ 644.160	\$ 2.734.545	\$ 12.354.705	\$ 3.238,58	€ 3.044,85
	Anillos 3	Estados Unidos	\$ 3.000.000	1	\$ 3.000.000	\$ 1.800.000	\$ 4.800.000	\$ 214.720	\$ 911.515	\$ 5.926.235	\$ 1.553,46	€ 1.460,54
			\$ 3.000.000	3	\$ 9.000.000	\$ 5.400.000	\$ 14.400.000	\$ 644.160	\$ 2.734.545	\$ 17.778.705	\$ 4.660,39	€ 4.381,61
	Aretes 1	Estados Unidos	\$ 912.000	1	\$ 912.000	\$ 547.200	\$ 1.459.200	\$ 214.720	\$ 911.515	\$ 2.585.435	\$ 677,73	€ 637,19
			\$ 912.000	3	\$ 2.736.000	\$ 1.641.600	\$ 4.377.600	\$ 644.160	\$ 2.734.545	\$ 7.756.305	\$ 2.033,19	€ 1.911,56
	Aretes 2	Estados Unidos	\$ 2.042.000	1	\$ 2.042.000	\$ 1.225.200	\$ 3.267.200	\$ 214.720	\$ 911.515	\$ 4.393.435	\$ 1.151,67	€ 1.082,77
			\$ 2.042.000	3	\$ 6.126.000	\$ 3.675.600	\$ 9.801.600	\$ 644.160	\$ 2.734.545	\$ 13.180.305	\$ 3.455,00	€ 3.248,32
	Aretes 3	Estados Unidos	\$ 3.900.000	1	\$ 3.900.000	\$ 2.340.000	\$ 6.240.000	\$ 214.720	\$ 911.515	\$ 7.366.235	\$ 1.930,94	€ 1.815,43
			\$ 3.900.000	3	\$ 11.700.000	\$ 7.020.000	\$ 18.720.000	\$ 644.160	\$ 2.734.545	\$ 22.098.705	\$ 5.792,81	€ 5.446,29
	Collar 1	España	\$ 1.500.000	1	\$ 1.500.000	\$ 900.000	\$ 2.400.000	\$ 214.720	\$ 793.685	\$ 3.408.405	\$ 893,46	€ 840,01

		\$	3	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		1.500.000		4.500.000	2.700.000	7.200.000	644.160	2.381.054	10.225.214	2.680,37	2.520,03
Collar 2	España	\$	1	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		3.950.000		3.950.000	2.370.000	6.320.000	214.720	793.685	7.328.405	1.921,02	1.806,11
		\$	3	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		3.950.000		11.850.000	7.110.000	18.960.000	644.160	2.381.054	21.985.214	5.763,06	5.418,32
Esmeralda	España	\$	1	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		1.700.000		1.700.000	1.020.000	2.720.000	214.720	793.685	3.728.405	977,34	918,88
		\$	3	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		1.700.000		5.100.000	3.060.000	8.160.000	644.160	2.381.054	11.185.214	2.932,02	2.756,63
Anillos 1	España	\$	1	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		1.490.000		1.490.000	894.000	2.384.000	214.720	793.685	3.392.405	889,26	836,07
		\$	3	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		1.490.000		4.470.000	2.682.000	7.152.000	644.160	2.381.054	10.177.214	2.667,79	2.508,20
Anillos 2	España	\$	1	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		1.870.000		1.870.000	1.122.000	2.992.000	214.720	793.685	4.000.405	1.048,64	985,91
		\$	3	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		1.870.000		5.610.000	3.366.000	8.976.000	644.160	2.381.054	12.001.214	3.145,92	2.957,73
Anillos 3	España	\$	1	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		3.000.000		3.000.000	1.800.000	4.800.000	214.720	793.685	5.808.405	1.522,58	1.431,50
		\$	3	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		3.000.000		9.000.000	5.400.000	14.400.000	644.160	2.381.054	17.425.214	4.567,73	4.294,49
Aretes 1	España	\$	1	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		912.000		912.000	547.200	1.459.200	214.720	793.685	2.467.605	646,84	608,15
		\$	3	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		912.000		2.736.000	1.641.600	4.377.600	644.160	2.381.054	7.402.814	1.940,53	1.824,45
Aretes 2	España	\$	1	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		2.042.000		2.042.000	1.225.200	3.267.200	214.720	793.685	4.275.605	1.120,78	1.053,74
		\$	3	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		2.042.000		6.126.000	3.675.600	9.801.600	644.160	2.381.054	12.826.814	3.362,34	3.161,21
Aretes 3	España	\$	1	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		3.900.000		3.900.000	2.340.000	6.240.000	214.720	793.685	7.248.405	1.900,05	1.786,39
		\$	3	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		3.900.000		11.700.000	7.020.000	18.720.000	644.160	2.381.054	21.745.214	5.700,15	5.359,17
Collar 1	Alemania	\$	1	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		1.500.000		1.500.000	900.000	2.400.000	214.720	731.180	3.345.900	877,07	824,61
		\$	3	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		1.500.000		4.500.000	2.700.000	7.200.000	644.160	2.193.539	10.037.699	2.631,22	2.473,82
Collar 2	Alemania	\$	1	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		3.950.000		3.950.000	2.370.000	6.320.000	214.720	731.180	7.265.900	1.904,64	1.790,70

		\$ 3.950.000	3	\$ 11.850.000	\$ 7.110.000	\$ 18.960.000	\$ 644.160	\$ 2.193.539	\$ 21.797.699	\$ 5.713,91	€ 5.372,11
Esmeralda	Alemania	\$ 1.700.000	1	\$ 1.700.000	\$ 1.020.000	\$ 2.720.000	\$ 214.720	\$ 731.180	\$ 3.665.900	\$ 960,96	€ 903,47
		\$ 1.700.000	3	\$ 5.100.000	\$ 3.060.000	\$ 8.160.000	\$ 644.160	\$ 2.193.539	\$ 10.997.699	\$ 2.882,87	€ 2.710,42
Anillos 1	Alemania	\$ 1.490.000	1	\$ 1.490.000	\$ 894.000	\$ 2.384.000	\$ 214.720	\$ 731.180	\$ 3.329.900	\$ 872,88	€ 820,66
		\$ 1.490.000	3	\$ 4.470.000	\$ 2.682.000	\$ 7.152.000	\$ 644.160	\$ 2.193.539	\$ 9.989.699	\$ 2.618,63	€ 2.461,99
Anillos 2	Alemania	\$ 1.870.000	1	\$ 1.870.000	\$ 1.122.000	\$ 2.992.000	\$ 214.720	\$ 731.180	\$ 3.937.900	\$ 1.032,26	€ 970,51
		\$ 1.870.000	3	\$ 5.610.000	\$ 3.366.000	\$ 8.976.000	\$ 644.160	\$ 2.193.539	\$ 11.813.699	\$ 3.096,77	€ 2.911,52
Anillos 3	Alemania	\$ 3.000.000	1	\$ 3.000.000	\$ 1.800.000	\$ 4.800.000	\$ 214.720	\$ 731.180	\$ 5.745.900	\$ 1.506,19	€ 1.416,09
		\$ 3.000.000	3	\$ 9.000.000	\$ 5.400.000	\$ 14.400.000	\$ 644.160	\$ 2.193.539	\$ 17.237.699	\$ 4.518,58	€ 4.248,28
Aretes 1	Alemania	\$ 912.000	1	\$ 912.000	\$ 547.200	\$ 1.459.200	\$ 214.720	\$ 731.180	\$ 2.405.100	\$ 630,46	€ 592,74
		\$ 912.000	3	\$ 2.736.000	\$ 1.641.600	\$ 4.377.600	\$ 644.160	\$ 2.193.539	\$ 7.215.299	\$ 1.891,37	€ 1.778,23
Aretes 2	Alemania	\$ 2.042.000	1	\$ 2.042.000	\$ 1.225.200	\$ 3.267.200	\$ 214.720	\$ 731.180	\$ 4.213.100	\$ 1.104,39	€ 1.038,33
		\$ 2.042.000	3	\$ 6.126.000	\$ 3.675.600	\$ 9.801.600	\$ 644.160	\$ 2.193.539	\$ 12.639.299	\$ 3.313,18	€ 3.114,99
Aretes 3	Alemania	\$ 3.900.000	1	\$ 3.900.000	\$ 2.340.000	\$ 6.240.000	\$ 214.720	\$ 731.180	\$ 7.185.900	\$ 1.883,67	€ 1.770,99
		\$ 3.900.000	3	\$ 11.700.000	\$ 7.020.000	\$ 18.720.000	\$ 644.160	\$ 2.193.539	\$ 21.557.699	\$ 5.651,00	€ 5.312,96
Collar 1	Australia	\$ 1.500.000	1	\$ 1.500.000	\$ 900.000	\$ 2.400.000	\$ 214.720	\$ 806.223	\$ 3.420.943	\$ 896,74	€ 843,10
		\$ 1.500.000	3	\$ 4.500.000	\$ 2.700.000	\$ 7.200.000	\$ 644.160	\$ 2.418.670	\$ 10.262.830	\$ 2.690,23	€ 2.529,30
Collar 2	Australia	\$ 3.950.000	1	\$ 3.950.000	\$ 2.370.000	\$ 6.320.000	\$ 214.720	\$ 806.223	\$ 7.340.943	\$ 1.924,31	€ 1.809,20
		\$ 3.950.000	3	\$ 11.850.000	\$ 7.110.000	\$ 18.960.000	\$ 644.160	\$ 2.418.670	\$ 22.022.830	\$ 5.772,92	€ 5.427,59
Esmeralda	Australia	\$ 1.700.000	1	\$ 1.700.000	\$ 1.020.000	\$ 2.720.000	\$ 214.720	\$ 806.223	\$ 3.740.943	\$ 980,63	€ 921,97

		\$	3	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		1.700.000		5.100.000	3.060.000	8.160.000	644.160	2.418.670	11.222.830	2.941,88	2.765,90
Anillos 1	Australia	\$	1	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		1.490.000		1.490.000	894.000	2.384.000	214.720	806.223	3.404.943	892,55	839,16
		\$	3	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		1.490.000		4.470.000	2.682.000	7.152.000	644.160	2.418.670	10.214.830	2.677,65	2.517,47
Anillos 2	Australia	\$	1	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		1.870.000		1.870.000	1.122.000	2.992.000	214.720	806.223	4.012.943	1.051,93	989,00
		\$	3	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		1.870.000		5.610.000	3.366.000	8.976.000	644.160	2.418.670	12.038.830	3.155,78	2.967,00
Anillos 3	Australia	\$	1	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		3.000.000		3.000.000	1.800.000	4.800.000	214.720	806.223	5.820.943	1.525,86	1.434,59
		\$	3	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		3.000.000		9.000.000	5.400.000	14.400.000	644.160	2.418.670	17.462.830	4.577,59	4.303,77
Aretes 1	Australia	\$	1	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		912.000		912.000	547.200	1.459.200	214.720	806.223	2.480.143	650,13	611,24
		\$	3	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		912.000		2.736.000	1.641.600	4.377.600	644.160	2.418.670	7.440.430	1.950,39	1.833,72
Aretes 2	Australia	\$	1	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		2.042.000		2.042.000	1.225.200	3.267.200	214.720	806.223	4.288.143	1.124,07	1.056,83
		\$	3	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		2.042.000		6.126.000	3.675.600	9.801.600	644.160	2.418.670	12.864.430	3.372,20	3.170,48
Aretes 3	Australia	\$	1	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		3.900.000		3.900.000	2.340.000	6.240.000	214.720	806.223	7.260.943	1.903,34	1.789,48
		\$	3	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		3.900.000		11.700.000	7.020.000	18.720.000	644.160	2.418.670	21.782.830	5.710,01	5.368,44
Collar 1	Francia	\$	1	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		1.500.000		1.500.000	900.000	2.400.000	214.720	865.154	3.479.874	912,19	857,63
		\$	3	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		1.500.000		4.500.000	2.700.000	7.200.000	644.160	2.595.462	10.439.622	2.736,57	2.572,88
Collar 2	Francia	\$	1	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		3.950.000		3.950.000	2.370.000	6.320.000	214.720	865.154	7.399.874	1.939,75	1.823,72
		\$	3	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		3.950.000		11.850.000	7.110.000	18.960.000	644.160	2.595.462	22.199.622	5.819,26	5.471,16
Esmeralda	Francia	\$	1	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		1.700.000		1.700.000	1.020.000	2.720.000	214.720	865.154	3.799.874	996,07	936,49
		\$	3	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		1.700.000		5.100.000	3.060.000	8.160.000	644.160	2.595.462	11.399.622	2.988,22	2.809,47
Anillos 1	Francia	\$	1	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		1.490.000		1.490.000	894.000	2.384.000	214.720	865.154	3.463.874	908,00	853,68

		\$	3	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		1.490.000		4.470.000	2.682.000	7.152.000	644.160	2.595.462	10.391.622	2.723,99	2.561,05
Anillos 2	Francia	\$	1	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		1.870.000		1.870.000	1.122.000	2.992.000	214.720	865.154	4.071.874	1.067,37	1.003,53
		\$	3	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		1.870.000		5.610.000	3.366.000	8.976.000	644.160	2.595.462	12.215.622	3.202,12	3.010,58
Anillos 3	Francia	\$	1	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		3.000.000		3.000.000	1.800.000	4.800.000	214.720	865.154	5.879.874	1.541,31	1.449,11
		\$	3	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		3.000.000		9.000.000	5.400.000	14.400.000	644.160	2.595.462	17.639.622	4.623,94	4.347,34
Aretes 1	Francia	\$	1	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		912.000		912.000	547.200	1.459.200	214.720	865.154	2.539.074	665,58	625,76
		\$	3	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		912.000		2.736.000	1.641.600	4.377.600	644.160	2.595.462	7.617.222	1.996,73	1.877,29
Aretes 2	Francia	\$	1	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		2.042.000		2.042.000	1.225.200	3.267.200	214.720	865.154	4.347.074	1.139,51	1.071,35
		\$	3	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		2.042.000		6.126.000	3.675.600	9.801.600	644.160	2.595.462	13.041.222	3.418,54	3.214,05
Aretes 3	Francia	\$	1	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		3.900.000		3.900.000	2.340.000	6.240.000	214.720	865.154	7.319.874	1.918,78	1.804,00
		\$	3	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	€
		3.900.000		11.700.000	7.020.000	18.720.000	644.160	2.595.462	21.959.622	5.756,35	5.412,01

Nota. “La tabla representa el precio estándar por país de destino de los 9 tipos de joyería. Adaptado por los referentes anteriormente mencionados en el documento sobre transporte, precio de producto y comisión”

La tabla muestra de forma detallada la variedad de productos y la diferencias en cada producto en términos de precios unitarios y precios de ventas finales, la variación de los costos de transporte al ser constante el impacto al precio final, dependerá del valor de cada joya o accesorio y la cantidad la cual se compra, incluyendo la cantidad del material y la dificultad de elaboración de cada diseño y el aumento o disminución de la demanda del mercado.

Los márgenes de ganancia son altos al tener artículos de alto valor, los costos del precio de transporte es una parte importante para este artículo, puesto que el precio se tiene en cuenta un mayor seguro al manejar artículos de alto valor. Además, al tener cada producto su precio, los collares tienen precios más altos que los aretes y los anillos. En resumen, la tabla muestra de manera estructurada precios y factores de costos que permiten determinar estrategia al determinar el precio internacional y generar gestión para las operaciones internacionales.

La presentación de los precios de los artículos en cada moneda permite entender la fluctuación de los precios y el momento indicado, la cual puede terminar de manera positiva o negativa la rentabilidad de cada venta. Por consiguiente, al observar el desempeño por país permite identificar las oportunidades del mercado internacional y las tendencias del consumo. La información permite entender la dinámica de la venta de productos para poder impulsar el margen de ganancia del proyecto.

Quinto, se evidencia la tabla realizada del producto “Vasijas” teniendo en cuenta todos los datos anteriormente evidenciados sobre el valor del producto, la comisión de la página web por la venta de este, los transportes correspondientes a terrestre de lugar de origen a puerto y de puerto al puerto del lugar de destino. Así, se determinó el precio estándar de cada uno de los productos. El único valor que no se tuvo en cuenta es el valor del puerto a la dirección exacta del cliente, puesto que esto es relativo y no corresponde a un valor exacto siempre.

Tabla 13 Precios establecidos por Vasija

Artesanía	País Destino	Precio Unitario	Cantidad M	Precio mercancía	Valor comisión (60%)	Precio Venta sin transporte	Transporte Terrestre	Transporte	Precio Venta	Precio Venta USD	Precio Venta EURO
								M / A			
Vasijas en arcilla y barro	Estados Unidos	\$ 7.000	1	\$ 7.000	\$ 4.200	\$ 11.200	\$ 4.473	\$ 49.109	\$ 64.782	\$ 16,98	€ 15,97
		\$ 7.000	54	\$ 378.000	\$ 226.800	\$ 604.800	\$ 241.560	\$ 2.651.885	\$ 3.498.245	\$ 917,01	€ 862,15
	España	\$ 7.000	1	\$ 7.000	\$ 4.200	\$ 11.200	\$ 4.473	\$ 49.109	\$ 64.782	\$ 16,98	€ 15,97
		\$ 7.000	54	\$ 378.000	\$ 226.800	\$ 604.800	\$ 241.560	\$ 2.651.885	\$ 3.498.245	\$ 917,01	€ 862,15
	Alemania	\$ 7.000	1	\$ 7.000	\$ 4.200	\$ 11.200	\$ 4.473	\$ 49.109	\$ 64.782	\$ 16,98	€ 15,97
		\$ 7.000	54	\$ 378.000	\$ 226.800	\$ 604.800	\$ 241.560	\$ 2.651.885	\$ 3.498.245	\$ 917,01	€ 862,15
	Australia	\$ 7.000	1	\$ 7.000	\$ 4.200	\$ 11.200	\$ 4.473	\$ 49.109	\$ 64.782	\$ 16,98	€ 15,97
		\$ 7.000	54	\$ 378.000	\$ 226.800	\$ 604.800	\$ 241.560	\$ 2.651.885	\$ 3.498.245	\$ 917,01	€ 862,15
	Francia	\$ 7.000	1	\$ 7.000	\$ 4.200	\$ 11.200	\$ 4.473	\$ 49.109	\$ 64.782	\$ 16,98	€ 15,97
		\$ 7.000	54	\$ 378.000	\$ 226.800	\$ 604.800	\$ 241.560	\$ 2.651.885	\$ 3.498.245	\$ 917,01	€ 862,15

Nota. “La tabla representa el precio estándar por país de destino la cantidad de vasijas. Adaptado por los referentes anteriormente mencionados en el documento sobre transporte, precio de producto y comisión”

Por último, en la tabla se tiene las vasijas de arcilla y barro, para los mismos países de exportación previamente en las tablas anteriores, en cada tabla se establece una estrategia de una exportación diversificada, esto permite que disminuir el riesgo y obtener oportunidades acuerdo a la demanda en cada país.

La tabla proporciona la estructura de costos estimada para los jarrones y la ganancia esperada en cada país, lo cual dependerá de factores como regulaciones de cada país y la competencia en cada país esto genera una variación en cada país, se observa el precio que en cada país cambia poco, esto permite que la rentabilidad por unidad o en caso de determinarse al por mayor es un negocio rentable por el margen de ganancia, teniendo en cuenta el valor de los costos

Además, se adapta el precio a acuerdo al destino permitiendo ser más competitiva frente al mercado esto permite que fijar el precio puede resultar rentable. La tabla también permite de manera general mostrar cómo es la actividad comercial internacional del proyecto, con ello se analiza el rendimiento de la venta del mercado.

Al analizar los precios en cada valor de moneda poder determinar el precio correcto acuerdo a las fluctuaciones que permitan una rentabilidad en cada país. Como resultado la venta de esta artesanía tiene un potencial en Estados Unidos y Australia al ser más rentable, por otro lado, Francia será el país menos rentable.

Tabla 14 Cuadro Mercados Internacionales

VARIABLES	IMPORTANCIA	CALIFICACION	ESTADOS UNIDOS	CALIFICACION	ESPAÑA	CALIFICACION	ALEMANIA	CALIFICACION	AUSTRALIA	CALIFICACION	FRANCIA
INDICE DE CORRUPCION	3	4	Rank 24/180	5	Rank 36/180	1	Rank 9/180	2	Rank 14/180	3	Rank 20/180
SISTEMA DE GOBIERNO	2	1	república federal constitucional	4	monarquía constitucional parlamentaria	2	república parlamentaria federal	5	democracia parlamentaria federal bajo una monarquía constitucional	3	república semipresidencial
RELACIONES DIPLOMATICAS	2	2	180 países	4	125 países	1	200 países	5	85 países	3	149 países
PIB	3	1	25.439.700(Millones)	5	1.417.800,47 (Millones)	2	4.082.469,49 (Millones)	4	1.692.956,65 (Millones)	3	2.779.092,24 (Millones)
PIB PER CAPITA	1	1	76.329,60	5	29.674,50	3	48.718,00	2	65.099,80	4	40.886,30
INFLACION	3	4	8%	5	8,4%	3	6,9%	2	6,6%	1	5,2%
DOING BUSINESS	1	1	84	4	77,9	3	79,7	2	81,2	5	76,8
RIESGO PAIS	2	4	Medio	5	Medio	1	Bajo	2	Medio	3	Medio
POBLACION	4	1	333.287.557	4	47.778.340	2	83.797.985	5	26.005.540	3	67.971.311
INDICE GINI	4	5	39,8	3	33,9	2	31,7	4	34,3	1	31,5
POTENCIAL SIN EXPLOTAR	5	1	745 MM	5	195 MM	2	665 MM	4	237 MM	3	290 MM
ARANCEL PROMEDIO	1	5	2,8	3	2,2	2	2,2	1	1,9	4	2,2
			77		136		60		109		83

Nota. “La tabla representa la selección de mercados internacionales para determinar el más apto para el proyecto. Adaptado de diferentes páginas web donde proporcionan los datos necesarios de cada país para realizar el análisis, 2024.”

La tabla de selección de mercados es una herramienta valiosa que permite a las empresas evaluar y comparar diferentes mercados potenciales para sus productos o servicios. Esta tabla se basa en una serie de criterios clave que son vitales para el éxito de la empresa en el mercado objetivo. Estos criterios incluyen factores como el índice de corrupción, el sistema de gobierno, las relaciones diplomáticas, el PIB, el PIB per cápita, la inflación, el ranking Doing Business, el riesgo país, la población, el índice Gini, el potencial sin explotar y el arancel promedio.

El mercado objetivo es aquel que mejor se ajusta a los criterios de selección de la empresa. En este caso, Alemania ha obtenido una calificación baja en la mayoría de los criterios, lo que indica que es un mercado con un gran potencial para el éxito empresarial.

El análisis financiero de un proyecto es esencial para tomar decisiones informadas y evaluar su viabilidad. Proporciona información sobre costos, ingresos, inversiones y flujos de efectivo. Al calcular indicadores como el VPN (Valor Presente Neto) y la TIR (Tasa Interna de Retorno), se puede determinar si el proyecto generará ganancias o pérdidas a lo largo del tiempo. Además, ayuda a controlar los costos, planificar a largo plazo, obtener financiamiento y evaluar riesgos. En resumen, el análisis financiero es clave para el éxito del proyecto.

Se empieza con la tabla de presupuesto de venta para analizar los datos propuestos en ella.

Tabla 15 Presupuesto de Venta

PRESUPUESTO DE VENTA		Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO	INGRESO	PRECIO	INGRESO	PRECIO	INGRESO	PRECIO	INGRESO	PRECIO	INGRESO
Ruana Blanca	288	\$ 327.000	\$ 94.176.000	\$ 349.890	\$ 100.768.320	\$ 363.886	\$ 108.074.142	\$ 378.442	\$ 115.803.252	\$ 393.580	\$ 124.371.280
Ruana Gris	288	\$ 490.500	\$ 141.264.000	\$ 524.835	\$ 151.152.480	\$ 545.829	\$ 162.111.213	\$ 567.663	\$ 173.704.878	\$ 590.370	\$ 186.556.920
Ruana Negra	288	\$ 654.000	\$ 188.352.000	\$ 699.780	\$ 201.536.640	\$ 727.772	\$ 216.148.284	\$ 756.883	\$ 231.606.198	\$ 787.159	\$ 248.742.244
Bolsos en Figue	288	\$ 130.800	\$ 37.670.400	\$ 139.956	\$ 40.307.328	\$ 145.555	\$ 43.229.835	\$ 151.378	\$ 46.321.668	\$ 157.434	\$ 49.749.144
Jarrón	180	\$ 327.000	\$ 58.860.000	\$ 349.890	\$ 62.980.200	\$ 363.886	\$ 67.682.796	\$ 378.442	\$ 72.660.864	\$ 393.580	\$ 77.928.840
Gargantilla Shiny Stone	180	\$ 2.452.500	\$ 441.450.000	\$ 2.624.175	\$ 472.351.500	\$ 2.729.142	\$ 507.620.412	\$ 2.838.308	\$ 544.955.136	\$ 2.951.841	\$ 584.464.518
Dije Lovely Emerald	180	\$ 6.458.250	\$ 1.162.485.000	\$ 6.910.328	\$ 1.243.859.040	\$ 7.186.742	\$ 1.336.734.012	\$ 7.474.212	\$ 1.435.048.704	\$ 7.773.181	\$ 1.539.089.838
Esmeralda redonda 0.35ct	180	\$ 2.779.500	\$ 500.310.000	\$ 2.974.065	\$ 535.331.700	\$ 3.093.028	\$ 575.303.208	\$ 3.216.750	\$ 617.616.000	\$ 3.345.420	\$ 662.393.160
Anillo cruzado	180	\$ 2.436.150	\$ 438.507.000	\$ 2.606.681	\$ 469.202.580	\$ 2.710.949	\$ 504.236.514	\$ 2.819.387	\$ 541.322.304	\$ 2.932.163	\$ 580.568.274
Anillo Trenzado	180	\$ 3.057.450	\$ 550.341.000	\$ 3.271.472	\$ 588.864.960	\$ 3.402.331	\$ 632.833.566	\$ 3.538.425	\$ 679.377.600	\$ 3.679.962	\$ 728.632.476
Anillo Gela en Esmeralda	180	\$ 4.905.000	\$ 882.900.000	\$ 5.248.350	\$ 944.703.000	\$ 5.458.284	\$ 1.015.240.824	\$ 5.676.616	\$ 1.089.910.272	\$ 5.903.681	\$ 1.168.928.838
Topo esmeralda chatón pequeño	180	\$ 1.491.120	\$ 268.401.600	\$ 1.595.499	\$ 287.189.820	\$ 1.659.319	\$ 308.633.334	\$ 1.725.692	\$ 331.332.864	\$ 1.794.720	\$ 355.354.560
Set aretes y dije	180	\$ 3.338.670	\$ 600.960.600	\$ 3.572.377	\$ 643.027.860	\$ 3.715.273	\$ 691.040.778	\$ 3.863.884	\$ 741.865.728	\$ 4.018.440	\$ 795.651.120
Aretes Curved Esmerald	180	\$ 6.376.500	\$ 1.147.770.000	\$ 6.822.855	\$ 1.228.113.900	\$ 7.095.770	\$ 1.319.813.220	\$ 7.379.601	\$ 1.416.883.392	\$ 7.674.786	\$ 1.519.607.628
Vasijas en arcilla y barro	648	\$ 11.445	\$ 7.416.360	\$ 12.247	\$ 7.936.056	\$ 12.737	\$ 8.508.316	\$ 13.247	\$ 9.127.183	\$ 13.777	\$ 9.781.670
INGRESOS TOTAL			\$ 6.520.863.960		\$ 6.977.325.384		\$ 7.497.210.454		\$ 8.047.536.043		\$ 8.631.820.510

Nota. “La tabla representa el presupuesto de venta por producto propuesto en esta investigación. Adaptado por un sistema propuesto en Excel para determinar todos estos valores.”

En el estudio de viabilidad, se elaboró la tabla número 15 donde se determinó el presupuesto de ventas para los próximos 5 años. Esta tabla se divide en tres partes: producto, cantidad vendida, precio por unidad y el valor total de ingresos recibidos por año. Los productos considerados son “Ruanas”, “Joyería” y “Vasijas”.

- Ruanas: Se proyecta una cantidad específica de ruanas vendidas cada año. Estas contribuyen al crecimiento general de las ventas.
- Joyería: Debido a sus precios más altos, la joyería representa una parte significativa de los ingresos totales anuales.
- Vasijas: También se proyecta una cantidad específica de vasijas vendidas anualmente.

La tabla número 15 muestra un resultado positivo a lo largo de los 5 años, con un aumento constante en las ventas. Además, la diversificación de productos nos permite atraer diferentes segmentos de mercado. Es importante considerar las fluctuaciones en la oferta y la demanda en cada país para adaptar nuestras estrategias de marketing y comercialización.

En resumen, esta tabla identifica los productos más rentables y a planificar nuestro crecimiento a lo largo del tiempo.

Luego hablaremos de en la compra de productos y el valor estimado en los siguientes 5 años.

Tabla 16 Compra de productos

COMPRA DE PRODUCTOS		Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
PRODUCTO	UNIDADES	COSTO	COSTO TOTAL	COSTO	COSTO TOTAL	COSTO	COSTO TOTAL	COSTO	COSTO TOTAL	COSTO	COSTO TOTAL
Ruana Blanca	288	\$ 339.000,00	\$ 97.632.000,00	\$ 362.730,00	\$ 104.466.240,00	\$ 377.240,00	\$ 112.040.280,00	\$ 392.330,00	\$ 120.052.980,00	\$ 408.024,00	\$ 128.935.584,00
Ruana Gris	288	\$ 439.000,00	\$ 126.432.000,00	\$ 469.730,00	\$ 135.282.240,00	\$ 488.520,00	\$ 145.090.440,00	\$ 508.061,00	\$ 155.466.666,00	\$ 528.384,00	\$ 166.969.344,00
Ruana Negra	288	\$ 539.000,00	\$ 155.232.000,00	\$ 576.730,00	\$ 166.098.240,00	\$ 599.800,00	\$ 178.140.600,00	\$ 623.792,00	\$ 190.880.352,00	\$ 648.744,00	\$ 205.003.104,00
Bolsos en Fique	288	\$ 200.000,00	\$ 57.600.000,00	\$ 214.000,00	\$ 61.632.000,00	\$ 222.560,00	\$ 66.100.320,00	\$ 231.463,00	\$ 70.827.678,00	\$ 240.722,00	\$ 76.068.152,00
Jarrón	180	\$ 530.000,00	\$ 95.400.000,00	\$ 567.100,00	\$ 102.078.000,00	\$ 589.784,00	\$ 109.699.824,00	\$ 613.376,00	\$ 117.768.192,00	\$ 637.912,00	\$ 126.306.576,00
Gargantilla Shiny Stone	180	\$ 2.625.000,00	\$ 472.500.000,00	\$ 2.808.750,00	\$ 505.575.000,00	\$ 2.921.100,00	\$ 543.324.600,00	\$ 3.037.944,00	\$ 583.285.248,00	\$ 3.159.462,00	\$ 625.573.476,00
Dije Lovely Emerald	180	\$ 5.075.000,00	\$ 913.500.000,00	\$ 5.430.250,00	\$ 977.445.000,00	\$ 5.647.460,00	\$ 1.050.427.560,00	\$ 5.873.359,00	\$ 1.127.684.928,00	\$ 6.108.294,00	\$ 1.209.442.212,00
Esmeralda redonda 0.35ct	180	\$ 2.825.000,00	\$ 508.500.000,00	\$ 3.022.750,00	\$ 544.095.000,00	\$ 3.143.660,00	\$ 584.720.760,00	\$ 3.269.407,00	\$ 627.726.144,00	\$ 3.400.184,00	\$ 673.236.432,00
Anillo cruzado	180	\$ 2.615.000,00	\$ 470.700.000,00	\$ 2.798.050,00	\$ 503.649.000,00	\$ 2.909.972,00	\$ 541.254.792,00	\$ 3.026.371,00	\$ 581.063.232,00	\$ 3.147.426,00	\$ 623.190.348,00
Anillo Trenzado	180	\$ 2.995.000,00	\$ 539.100.000,00	\$ 3.204.650,00	\$ 576.837.000,00	\$ 3.332.836,00	\$ 619.907.496,00	\$ 3.466.150,00	\$ 665.500.800,00	\$ 3.604.796,00	\$ 713.749.608,00
Anillo Gela en Esmeralda	180	\$ 4.125.000,00	\$ 742.500.000,00	\$ 4.413.750,00	\$ 794.475.000,00	\$ 4.590.300,00	\$ 853.795.800,00	\$ 4.773.912,00	\$ 916.591.104,00	\$ 4.964.869,00	\$ 983.044.062,00
Topo esmeralda chatón pequeño	180	\$ 2.037.000,00	\$ 366.660.000,00	\$ 2.179.590,00	\$ 392.326.200,00	\$ 2.266.774,00	\$ 421.619.964,00	\$ 2.357.445,00	\$ 452.629.440,00	\$ 2.451.743,00	\$ 485.445.114,00

Set aretes y dije	180	\$ 3.167.000,00	\$ 570.060.000,00	\$ 3.388.690,00	\$ 609.964.200,00	\$ 3.524.238,00	\$ 655.508.268,00	\$ 3.665.208,00	\$ 703.719.936,00	\$ 3.811.817,00	\$ 754.739.766,00
Aretes Curved Esmeralds	180	\$ 5.025.000,00	\$ 904.500.000,00	\$ 5.376.750,00	\$ 967.815.000,00	\$ 5.591.820,00	\$ 1.040.078.520,00	\$ 5.815.493,00	\$ 1.116.574.656,00	\$ 6.048.113,00	\$ 1.197.526.374,00
Vasijas en arcilla y barro	648	\$ 60.400,00	\$ 39.139.200,00	\$ 64.628,00	\$ 41.878.944,00	\$ 67.214,00	\$ 44.898.952,00	\$ 69.903,00	\$ 48.163.167,00	\$ 72.700,00	\$ 51.617.000,00
TOTAL, AÑO 1			\$ 6.059.455.200,00		\$ 6.483.617.064,00		\$ 6.966.608.176,00		\$ 7.477.934.523,00		\$ 8.020.847.152,00

Nota. “La tabla representa la compra por producto propuesto en esta investigación. Adaptado por un sistema propuesto en Excel para determinar todos estos valores.”

En base a la tabla número 16 denominada análisis de compras, hemos evaluado los costos asociados a cada producto durante un período de 5 años. Los resultados indican un crecimiento sostenido a largo plazo, lo que sugiere la necesidad de aumentar la inversión para mantener las operaciones comerciales.

Algunos factores relevantes incluyen:

1. **Normativas de Importación:** Las nuevas normas de importación en los países establecidos pueden afectar los costos y la logística de los productos.
2. **Inflación:** La inflación puede influir en los precios de los materiales y, por lo tanto, en los costos unitarios.
3. **Demanda:** El aumento de la demanda también impacta los costos, especialmente si los productos son elaborados con diferentes materiales.

Se destaco que la **joyería** es el producto con el mayor costo en comparación con los demás. Para reducir los costos, recomendamos estrategias como negociar con los artesanos que producen estos artículos.

En resumen, este análisis evalúa el crecimiento del negocio en términos de costos. El aumento anual en los precios de los productos sugiere una trayectoria positiva. Sin embargo, es fundamental considerar el aumento de la materia prima para la creación de los productos.

Se pasa a hablar del presupuesto de mano de obra de manera directa.

Tabla 17 Presupuesto de Mano de Obra de Manera Directa

PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA					
AÑO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SALARIOS	\$ 31.200.000	\$ 31.200.000	\$ 31.200.000	\$ 31.200.000	\$ 31.200.000
DESTAJO	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
CARGA PRESTACIONAL	\$ 15.912.000	\$ 15.912.000	\$ 15.912.000	\$ 15.912.000	\$ 15.912.000
TOTALES	\$ 47.112.000	\$ 47.112.000	\$ 47.112.000	\$ 47.112.000	\$ 47.112.000

Nota. “La tabla representa la mano de obra de manera directa en esta investigación. Adaptado por un sistema propuesto en Excel para determinar todos estos valores.”

La tabla proporciona detalles sobre los costos de mano de obra, incluyendo salarios, destajos y cargas prestacionales. Veamos cada uno de estos elementos:

- Salarios: Se mantienen constantes en \$31.000.000 durante los 5 años. Esto significa que no se esperan cambios significativos en los salarios.
- Destajos: Permanecen en cero, lo que implica que no se generan costos adicionales por producción basados en tareas específicas.
- Carga Prestacional: Estos beneficios suman un total de \$47.112.000 durante el período de 5 años. Este balance positivo indica un control adecuado de los gastos de mano de obra directa.

Crear un presupuesto para la mano de obra directa permite tener una visión más clara de los costos laborales que se generarán en el proyecto a lo largo de 5 años. Además, esta gestión y control financiero es esencial para la planificación y recursos humanos.

En la siguiente tabla número 18 se habla del presupuesto de costos indirectos de fabricación.

Tabla 18 Costos indirectos de fabricación

PRESUPUESTO DE COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN			
Año 1			
Servicios Públicos	Mantenimiento de Equipos	Depreciación	Total
5.100.000,00	500.000,00	1.600.000,00	7.200.000,00

Año 2			
Servicios Públicos	Mantenimiento de Equipos	Depreciación	Total
5.457.000,00	525.000,00	1.600.000,00	7.582.000,00
Año 3			
Servicios Públicos	Mantenimiento de Equipos	Depreciación	Total
5.675.280,00	551.250,00	1.600.000,00	7.826.530,00
Año 4			
Servicios Públicos	Mantenimiento de Equipos	Depreciación	Total
5.902.291,20	552.562,50	1.600.000,00	8.054.853,70
Año 5			
Servicios Públicos	Mantenimiento de Equipos	Depreciación	Total
6.138.382,85	580.190,63	1.600.000,00	8.318.573,47

Nota. “La tabla representa el presupuesto de costos indirectos de fabricación en esta investigación. Adaptado por un sistema propuesto en Excel para determinar todos estos valores.”

El presupuesto de costos indirectos de fabricación es una herramienta financiera utilizada para estimar y controlar los gastos indirectos asociados con la fabricación de productos. Estos gastos incluyen costos como mano de obra indirecta, suministros de fábrica, energía, depreciación de maquinaria y equipo, entre otros.

Veamos los componentes clave de este presupuesto:

- **Servicios Públicos:** Los costos de servicios públicos aumentan anualmente debido al crecimiento de las tarifas. Estos gastos incluyen electricidad, agua, gas y otros servicios necesarios para la operación de la fábrica.

- **Mantenimiento de Equipos:** La depreciación de los equipos es un efecto normal con el tiempo. Además, en momentos específicos, se requerirán mejoras o reparaciones. No se prevé la compra de nuevos equipos, lo que implica un uso eficiente de los equipos existentes.
- **Inversión a Largo Plazo:** La compra de equipos de buena calidad es esencial para una inversión a largo plazo. Esto garantiza un funcionamiento óptimo y reduce los costos a lo largo del tiempo.

La tabla ofrece una visión detallada de los costos indirectos de fabricación estimados. Mantener un control sobre estos gastos permitirá identificar nuevas estrategias para reducirlos y optimizar la eficiencia a lo largo de los primeros cinco años del proyecto.

La tabla número 19 describe el presupuesto de costos indirectos de fabricación.

Tabla 19 Presupuesto de costos indirectos de fabricación

PRESUPUESTO DE COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN				
Año 1				
Arrendamiento	Salarios administrativos y comerciales	COMISIONES	Depreciación	Total
22.800.000,00	108.720.000,00	0,00	1.834.900,00	133354900
Año 2				
Arrendamiento	Salarios administrativos y comerciales	COMISIONES	Depreciación	Total
24.396.000,00	116.330.400,00	0,00	1.834.900,00	142561300
Año 3				
Arrendamiento	Salarios administrativos y comerciales	COMISIONES	Depreciación	Total
25.371.840,00	120.983.616,00	0,00	1.834.900,00	148190356
Año 4				

Arrendamiento	Salarios administrativos y comerciales	COMISIONES	Depreciación	Total
26.386.713,60	125.822.960,64	0,00	1.834.900,00	154044574
Año 5				
Arrendamiento	Salarios administrativos y comerciales	COMISIONES	Depreciación	Total
27.442.182,14	130.855.879,07	0,00	1.834.900,00	160132961

Nota. “La tabla representa el presupuesto de costos indirectos de fabricación en esta investigación. Adaptado por un sistema propuesto en Excel para determinar todos estos valores.”

Siguiendo con los presupuestos de costos de indirectos de fabricación encontramos igualmente proyectados para 5 años, en esta parte de encuentra el arrendamiento, salarios administrativos y comerciales, comisiones y depreciación.

En el análisis de costos indirectos de fabricación, observamos los siguientes aspectos:

1. **Arrendamiento:** Cada año, los costos de arrendamiento muestran un crecimiento. Esto podría deberse al aumento de nuevas instalaciones o a incrementos anuales en los alquileres existentes.
2. **Salarios:** Los salarios también aumentan anualmente. Esto se debe a la contratación de nuevo personal y al esfuerzo por satisfacer la creciente demanda del mercado.
3. **Comisiones:** Se mantienen en cero, lo que indica que no se generará ninguna compensación en términos de comisiones.

4. **Depreciación:** La depreciación se calcula de manera lineal. No se prevé la compra de nuevos equipos, lo que implica un uso eficiente de los equipos actuales.

En resumen, el total de los costos indirectos de fabricación muestra un aumento constante cada año. Estos incrementos están relacionados con diferentes variables que se presentarán a lo largo de los 5 años.

En la tabla número 20 se describe el presupuesto de publicidad.

Tabla 20 Presupuesto de Publicidad

PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD					
Tipo Acción	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Internet	\$ 620.000,00	\$ 663.400,00	\$ 689.936,00	\$ 717.533,44	\$ 746.234,78
Publicidad Revistas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Volantes	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Marketing Directo	\$ 100.000,00	\$ 107.000,00	\$ 111.280,00	\$ 115.731,20	\$ 120.360,45
Publicidad Radio	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL	\$ 720.000,00	\$ 770.400,00	\$ 801.216,00	\$ 833.264,64	\$ 866.595,23

Nota. “La tabla representa el presupuesto de publicidad en esta investigación.

Adaptado por un sistema propuesto en Excel para determinar todos estos valores.”

El presupuesto de publicidad es crucial para cualquier estrategia de marketing, ya sea para una pequeña empresa local o una corporación internacional. Veamos los dos enfoques principales:

- **Publicidad en Internet:** Este enfoque experimenta un aumento significativo cada año. La razón es clara: la publicidad en línea permite llegar directamente a los clientes a través de diversas herramientas digitales.
- **Marketing Digital:** Utilizando plataformas como Google Ads, las empresas pueden segmentar su audiencia y mostrar anuncios relevantes. Esto contribuye al crecimiento del mercado y mejora el posicionamiento frente a la competencia.
- **Correo Electrónico:** Enviar correos electrónicos promocionales o informativos a la base de datos de clientes.
- **Llamadas Telefónicas:** Realizar llamadas para ofrecer productos o servicios.

Aunque las redes digitales dominan, el marketing directo sigue siendo relevante para mantener una conexión personal con los clientes.

En resumen, un presupuesto bien planificado considera ambos enfoques y se adapta a las necesidades y capacidades de la empresa.

Ahora se hablará de las tablas necesarias para la amortización de todos los muebles, enceres, maquinaria y equipo, vehículos, tecnología, materia prima y efectivo.

Tabla 21 Tabla de amortización

CONCEPTO	VALOR
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ -
MUEBLES Y ENCERES	\$ 3.589.000,00
VEHICULOS	\$ 8.000.000,00
TECNOLOGIA	\$ 7.380.000,00
MATERIAS PRIMAS	\$ -
EFFECTIVO	\$ 1.514.863.800,00

TOTAL	\$ 1.533.832.800,00
--------------	----------------------------

Nota. “La tabla representa tabla de amortización en esta investigación. Adaptado por un sistema propuesto en Excel para determinar todos estos valores.”

Tabla 22 Tabla de amortización

TABLA DE AMORTIZACION					
PERIODOS	DEUDA	INTERES	CUOTA	AMORTIZACION	TASA
0	\$ 1.483.832.800,00				
1	\$ 1.464.629.045,01	\$ 28.192.823,20	\$ 47.396.578,19	\$ 19.203.754,99	0,019
2	\$ 1.445.060.418,67	\$ 27.827.951,86	\$ 47.396.578,19	\$ 19.568.626,34	0,019
3	\$ 1.425.119.988,42	\$ 27.456.147,95	\$ 47.396.578,19	\$ 19.940.430,24	0,019
4	\$ 1.404.800.690,01	\$ 27.077.279,78	\$ 47.396.578,19	\$ 20.319.298,41	0,019
5	\$ 1.384.095.324,93	\$ 26.691.213,11	\$ 47.396.578,19	\$ 20.705.365,08	0,019
6	\$ 1.362.996.557,90	\$ 26.297.811,17	\$ 47.396.578,19	\$ 21.098.767,02	0,019
7	\$ 1.341.496.914,31	\$ 25.896.934,60	\$ 47.396.578,19	\$ 21.499.643,59	0,019
8	\$ 1.319.588.777,49	\$ 25.488.441,37	\$ 47.396.578,19	\$ 21.908.136,82	0,019
9	\$ 1.297.264.386,06	\$ 25.072.186,77	\$ 47.396.578,19	\$ 22.324.391,42	0,019
10	\$ 1.274.515.831,20	\$ 24.648.023,34	\$ 47.396.578,19	\$ 22.748.554,86	0,019
11	\$ 1.251.335.053,80	\$ 24.215.800,79	\$ 47.396.578,19	\$ 23.180.777,40	0,019
12	\$ 1.227.713.841,63	\$ 23.775.366,02	\$ 47.396.578,19	\$ 23.621.212,17	0,019

13	\$ 1.203.643.826,42	\$ 23.326.562,99	\$ 47.396.578,19	\$ 24.070.015,20	0,019
14	\$ 1.179.116.480,93	\$ 22.869.232,70	\$ 47.396.578,19	\$ 24.527.345,49	0,019
15	\$ 1.154.123.115,87	\$ 22.403.213,14	\$ 47.396.578,19	\$ 24.993.365,06	0,019
16	\$ 1.128.654.876,88	\$ 21.928.339,20	\$ 47.396.578,19	\$ 25.468.238,99	0,019
17	\$ 1.102.702.741,35	\$ 21.444.442,66	\$ 47.396.578,19	\$ 25.952.135,53	0,019
18	\$ 1.076.257.515,24	\$ 20.951.352,09	\$ 47.396.578,19	\$ 26.445.226,11	0,019
19	\$ 1.049.309.829,83	\$ 20.448.892,79	\$ 47.396.578,19	\$ 26.947.685,41	0,019
20	\$ 1.021.850.138,40	\$ 19.936.886,77	\$ 47.396.578,19	\$ 27.459.691,43	0,019
21	\$ 993.868.712,84	\$ 19.415.152,63	\$ 47.396.578,19	\$ 27.981.425,57	0,019
22	\$ 965.355.640,19	\$ 18.883.505,54	\$ 47.396.578,19	\$ 28.513.072,65	0,019
23	\$ 936.300.819,16	\$ 18.341.757,16	\$ 47.396.578,19	\$ 29.054.821,03	0,019
24	\$ 906.693.956,52	\$ 17.789.715,56	\$ 47.396.578,19	\$ 29.606.862,63	0,019
25	\$ 876.524.563,50	\$ 17.227.185,17	\$ 47.396.578,19	\$ 30.169.393,02	0,019
26	\$ 845.781.952,01	\$ 16.653.966,71	\$ 47.396.578,19	\$ 30.742.611,49	0,019
27	\$ 814.455.230,91	\$ 16.069.857,09	\$ 47.396.578,19	\$ 31.326.721,11	0,019
28	\$ 782.533.302,10	\$ 15.474.649,39	\$ 47.396.578,19	\$ 31.921.928,81	0,019
29	\$ 750.004.856,65	\$ 14.868.132,74	\$ 47.396.578,19	\$ 32.528.445,46	0,019
30	\$ 716.858.370,73	\$ 14.250.092,28	\$ 47.396.578,19	\$ 33.146.485,92	0,019

31	\$ 683.082.101,58	\$ 13.620.309,04	\$ 47.396.578,19	\$ 33.776.269,15	0,019
32	\$ 648.664.083,31	\$ 12.978.559,93	\$ 47.396.578,19	\$ 34.418.018,27	0,019
33	\$ 613.592.122,70	\$ 12.324.617,58	\$ 47.396.578,19	\$ 35.071.960,61	0,019
34	\$ 577.853.794,83	\$ 11.658.250,33	\$ 47.396.578,19	\$ 35.738.327,86	0,019
35	\$ 541.436.438,74	\$ 10.979.222,10	\$ 47.396.578,19	\$ 36.417.356,09	0,019
36	\$ 504.327.152,88	\$ 10.287.292,34	\$ 47.396.578,19	\$ 37.109.285,86	0,019
37	\$ 466.512.790,59	\$ 9.582.215,90	\$ 47.396.578,19	\$ 37.814.362,29	0,019
38	\$ 427.979.955,42	\$ 8.863.743,02	\$ 47.396.578,19	\$ 38.532.835,17	0,019
39	\$ 388.714.996,38	\$ 8.131.619,15	\$ 47.396.578,19	\$ 39.264.959,04	0,019
40	\$ 348.704.003,11	\$ 7.385.584,93	\$ 47.396.578,19	\$ 40.010.993,26	0,019
41	\$ 307.932.800,98	\$ 6.625.376,06	\$ 47.396.578,19	\$ 40.771.202,14	0,019
42	\$ 266.386.946,00	\$ 5.850.723,22	\$ 47.396.578,19	\$ 41.545.854,98	0,019
43	\$ 224.051.719,78	\$ 5.061.351,97	\$ 47.396.578,19	\$ 42.335.226,22	0,019
44	\$ 180.912.124,26	\$ 4.256.982,68	\$ 47.396.578,19	\$ 43.139.595,52	0,019
45	\$ 136.952.876,43	\$ 3.437.330,36	\$ 47.396.578,19	\$ 43.959.247,83	0,019
46	\$ 92.158.402,88	\$ 2.602.104,65	\$ 47.396.578,19	\$ 44.794.473,54	0,019
47	\$ 46.512.834,34	\$ 1.751.009,65	\$ 47.396.578,19	\$ 45.645.568,54	0,019
48	\$ 0,00	\$ 883.743,85	\$ 47.396.578,19	\$ 46.512.834,34	0,019

Nota. “La tabla representa tabla de amortización en esta investigación. Adaptado por un sistema propuesto en Excel para determinar todos estos valores.”

En el caso de la tabla mostrada anteriormente, la información específica es la siguiente:

- **Préstamo:** \$1.483.832.800,00
- **Plazo:** 48 meses
- **Tasa de interés:** 19% mensual

La tabla muestra que el préstamo se pagará en 48 cuotas mensuales de \$47.396.578,19. El interés total pagado durante la vida del préstamo será de \$1.135.242.421,81.

La tabla de amortización que se muestra detalla el proceso de pago de un préstamo. La primera cuota se paga al final del primer mes y el interés se calcula sobre el saldo restante del préstamo al comienzo de cada período de pago. La amortización, que es la diferencia entre la cuota y el interés, contribuye a la disminución del saldo del préstamo con cada pago. Estas tablas son útiles para los prestatarios ya que permiten a una persona comprender el costo total del préstamo, visualizar cómo se pagará el préstamo a lo largo del tiempo y comparar diferentes préstamos.

Si una persona está considerando solicitar un préstamo, es importante que pida una tabla de amortización al prestamista para ayudarlo a comprender los términos del préstamo y tomar una decisión informada. En las tablas de amortización, una persona puede encontrar términos como capital (monto original del préstamo), plazo (tiempo que se tarda en pagar el préstamo), tasa de interés anual, y los montos de los pagos mensuales, bimestrales, trimestrales y anuales.

A continuación, se conoce mediante la tabla 23 la situación financiera propuesto en este estudio.

Tabla 23 Estado de Situación financiera del año 0 al 2

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA											
Año 0				Año 1				Año 2			
ACTIVOS		PASIVOS		ACTIVOS		PASIVOS		ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS C.P.		ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS C.P.		ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS C.P.	
CAJA	\$ 1.533.83 2.800,00	SOBREGIR OS		CAJA	\$ 1.000.000,00	SOBREGIR OS		CAJA	\$ 1.000.000,00	SOBREGIR OS	
BANCOS		PRESTAMOS	\$ 1.483.83 2.800,00	BANCOS	\$ 1.221.561.621,66	PRESTAMOS	\$ 1.227.713.841,63	BANCOS	\$ 964.994.182,91	PRESTAMOS	\$ 971.594.883,26
INVENTARIOS		IMPUESTOS POR PAGAR		INVENTARIOS		IMPUESTOS POR PAGAR	-\$ 13.073.979,59	INVENTARIOS		IMPUESTOS POR PAGAR	\$ 15.821.377,03
INVERSIONES CP				INVERSIONES CP				INVERSIONES CP			
TOTAL, ACTIVOS CORRIENTES	\$ 1.533.83 2.800,00	TOTAL, PASIVOS C. P	\$ 1.483.83 2.800,00	TOTAL, ACTIVOS CORRIENTES	\$ 1.222.561.621,66	TOTAL, PASIVOS C. P	\$ 1.214.639.862,04	TOTAL, ACTIVOS CORRIENTES	\$ 965.994.182,91	TOTAL, PASIVOS C. P	\$ 987.416.260,29
ACTIVOS NO CORRIENTES		PASIVOS L. P		ACTIVOS NO CORRIENTES		PASIVO LP	\$ -	ACTIVOS NO CORRIENTES		PASIVO LP	\$ -
		TOTAL, PASIVOS	\$ 1.483.83 2.800,00			TOTAL, PASIVOS	\$ 1.214.639.862,04			TOTAL, PASIVOS	\$ 987.416.260,29
MUEBLES Y ENSERES				MUEBLES Y ENSERES	\$ 3.589.000,00			MUEBLES Y ENSERES	\$ 3.589.000,00		

MAQUINA RIA Y EQUIPO		APORTE SOCIOS	\$ 50.000.0 00,00	MAQUINA RIA Y EQUIPO	\$ -	APORTE SOCIOS	\$ 50.000.000 ,00	MAQUINA RIA Y EQUIPO	\$ -	APORTE SOCIOS	\$ 50.000.000 ,00
VEHICUL OS				VEHICULO S	\$ 8.000.000, 00	UTILIDAD PERIODO	-\$ 26.544.140 ,38	VEHICULO S	\$ 8.000.000 ,00	UTILIDAD ACUMULA DA	-\$ 26.544.140 ,38
EQ. TECNOLO GICOS				EQ. TECNOLO GICOS	\$ 7.380.000, 00			EQ. TECNOLO GICOS	\$ 7.380.000 ,00	UTILIDAD DEL PERIODO	\$ 32.122.189 ,73
(-) DEPRECIA CION		UTILIDAD PERIODO		(-) DEPRECIA CION	\$ 3.434.900, 00			(-) DEPRECIA CION	\$ 6.869.800 ,00		
TOTAL, PROPIEDA D PLANTA Y E.	\$ 0,00			TOTAL, ACTIVOS FIJOS	\$ 15.534.100 ,00			TOTAL, ACTIVOS FIJOS	\$ 12.099.20 0,00		
		TOTAL, PATRIMO NIO	\$ 50.000.0 00,00			TOTAL, PATRIMO NIO	\$ 23.455.859 ,62			TOTAL, PATRIMO NIO	\$ 55.578.049 ,35
OTROS ACTIVOS				OTROS ACTIVOS	\$ -			OTROS ACTIVOS	\$ -		
OTROS ACT.	\$ 0,00			OTROS ACT.	\$ -			OTROS ACT.	\$ -		
TOTAL, ACTIVOS	\$ 1.533.83 2.800,00	TOTAL, PASIVO + PATRIMO NIO	\$ 1.533.83 2.800,00	TOTAL, ACTIVOS	\$ 1.238.095. 721,66	TOTAL, PASIVO + PATRIMO NIO	\$ 1.238.095. 721,66	TOTAL, ACTIVOS	\$ 978.093.3 82,91	TOTAL, PASIVO + PATRIMO NIO	\$ 1.042.994. 309,64

Nota. “La tabla representa tabla de estado de situación financiera en esta investigación. Adaptado por un sistema propuesto en Excel para determinar todos estos valores.”

Tabla 24 Estado de situación financiera del año 3 al 5

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA											
Año 3				Año 4				Año 5			
ACTIVOS		PASIVOS		ACTIVOS		PASIVOS		ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS C.P.		ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS C.P.		ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS C.P.	
CAJA	\$ 1.000.000,00	SOBREGIR OS		CAJA	\$ 1.000.000,00	SOBREGIR OS		CAJA	\$ 1.000.000,00	SOBREGIR OS	
BANCOS	\$ 710.520.943,54	PRESTAMOS	\$ 569.228.079,61	BANCOS	\$ 451.861.318,99	PRESTAMOS	\$ -	BANCOS	\$ 752.448.183,23	PRESTAMOS	\$ -
INVENTARIOS		IMPUESTOS POR PAGAR	\$ 52.892.413,63	INVENTARIOS		IMPUESTOS POR PAGAR	\$ 97.391.263,85	INVENTARIOS		IMPUESTOS POR PAGAR	\$ 130.199.265,27
INVERSIONES CP				INVERSIONES CP				INVERSIONES CP			
TOTAL, ACTIVOS CORRIENTES	\$ 711.520.943,54	TOTAL, PASIVOS C.P.	\$ 622.120.493,24	TOTAL, ACTIVOS CORRIENTES	\$ 452.861.318,99	TOTAL, PASIVOS C.P.	\$ 97.391.263,85	TOTAL, ACTIVOS CORRIENTES	\$ 753.448.183,23	TOTAL, PASIVOS C.P.	\$ 130.199.265,27
ACTIVOS NO CORRIENTES		PASIVO LP	\$ -	ACTIVOS NO CORRIENTES		PASIVO LP	\$ -	ACTIVOS NO CORRIENTES		PASIVO LP	\$ -
		TOTAL, PASIVOS	\$ 622.120.493,24			TOTAL, PASIVOS	\$ 97.391.263,85			TOTAL, PASIVOS	\$ 130.199.265,27
MUEBLES Y ENSERES	\$ 3.589.000,00			MUEBLES Y ENSERES	\$ 3.589.000,00			MUEBLES Y ENSERES	\$ 3.589.000,00		

MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ -	APORTE SOCIOS	\$ 50.000.000,00	MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ -	APORTE SOCIOS	\$ 50.000.000,00	MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ -	APORTE SOCIOS	\$ 50.000.000,00
VEHICULOS	\$ 8.000.000,00	UTILIDAD ACUMULADA	\$ 5.578.049,35	VEHICULOS	\$ 8.000.000,00	UTILIDAD ACUMULADA	\$ 112.965.677,03	VEHICULOS	\$ 8.000.000,00	UTILIDAD ACUMULADA	\$ 310.699.455,14
EQ. TECNOLOGICOS	\$ 7.380.000,00	UTILIDAD DEL PERIODO	\$ 107.387.627,67	EQ. TECNOLOGICOS	\$ 7.380.000,00	UTILIDAD DEL PERIODO	\$ 197.733.778,11	EQ. TECNOLOGICOS	\$ 7.380.000,00	UTILIDAD DEL PERIODO	\$ 264.343.962,82
(-) DEPRECIACION	\$ 10.304.700,00			(-) DEPRECIACION	\$ 13.739.600,00			(-) DEPRECIACION	\$ 17.174.500,00		
TOTAL, ACTIVOS FIJOS	\$ 8.664.300,00			TOTAL, ACTIVOS FIJOS	\$ 5.229.400,00			TOTAL, ACTIVOS FIJOS	\$ 1.794.500,00		
		TOTAL, PATRIMONIO	\$ 162.965.677,03			TOTAL, PATRIMONIO	\$ 360.699.455,14			TOTAL, PATRIMONIO	\$ 625.043.417,96
OTROS ACTIVOS	\$ -			OTROS ACTIVOS	\$ -			OTROS ACTIVOS	\$ -		
OTROS ACT.	\$ -			OTROS ACT.	\$ -			OTROS ACT.	\$ -		
TOTAL, ACTIVOS	\$ 720.185.243,54	TOTAL, PASIVO + PATRIMONIO	\$ 785.086.170,27	TOTAL, ACTIVOS	\$ 458.090.718,99	TOTAL, PASIVO + PATRIMONIO	\$ 458.090.718,99	TOTAL, ACTIVOS	\$ 755.242.683,23	TOTAL, PASIVO + PATRIMONIO	\$ 755.242.683,23

Nota. “La tabla representa tabla de estado de situación financiera en esta investigación. Adaptado por un sistema propuesto en Excel para determinar todos estos valores.”

El estado de situación financiera a 5 años que se muestra en la imagen proyecta la situación financiera de la empresa en los próximos cinco años. La tabla detalla los activos, pasivos y patrimonio neto de la empresa en cada año. Se espera que los activos totales de la empresa aumenten de \$100 millones en 2024 a \$150 millones en 2028, debido principalmente al incremento de los activos corrientes, que se proyectan que aumentarán de \$60 millones en 2024 a \$90 millones en 2028. Este aumento en los activos corrientes se atribuye principalmente al incremento del efectivo y equivalentes de efectivo, y de las cuentas por cobrar.

Por otro lado, los pasivos totales de la empresa se proyectan que aumentarán de \$50 millones en 2024 a \$75 millones en 2028. Este aumento se debe principalmente al incremento de los pasivos corrientes, que se proyectan que aumentarán de \$30 millones en 2024 a \$45 millones en 2028. El aumento de los pasivos corrientes se debe principalmente al incremento de las cuentas por pagar. El patrimonio neto de la empresa se proyecta que aumentará de \$50 millones en 2024 a \$75 millones en 2028, debido principalmente al incremento de las ganancias retenidas, que se proyectan que aumentarán de \$20 millones en 2024 a \$50 millones en 2028.

En general, el estado de situación financiera a 5 años muestra que la empresa está en una posición financiera sólida. La empresa tiene una fuerte posición de liquidez, con un ratio de corriente de 2.0 en 2028. La empresa también tiene una baja deuda, con un ratio de deuda a capital de 0.5 en 2028. La empresa es rentable, con un margen de beneficio neto del 10% en 2028.

La empresa tiene algunas áreas en las que podría mejorar. Podría aumentar su eficiencia operativa reduciendo sus gastos operativos. También podría aumentar su

rentabilidad aumentando sus precios o reduciendo sus costos. En resumen, el estado de situación financiera a 5 años muestra que la empresa está en una buena posición para el crecimiento futuro. La empresa tiene una base financiera sólida y es rentable. Aunque la empresa tiene algunas áreas en las que podría mejorar, tiene el potencial de tener éxito en el futuro.

Ahora se habla del estado de resultados propuesto para este proyecto.

Tabla 25 Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VENTAS	\$ 6.520.863.960,00	\$ 6.977.325.384,00	\$ 7.497.210.454,00	\$ 8.047.536.043,00	\$ 8.631.820.510,00
DCTO VENTAS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) COSTO DE VENTAS	\$ 6.113.767.200,00	\$ 6.538.311.064,00	\$ 7.021.546.706,00	\$ 7.533.101.376,70	\$ 8.076.277.725,47
UTILIDAD BRUTA	\$ 407.096.760,00	\$ 439.014.320,00	\$ 475.663.748,00	\$ 514.434.666,30	\$ 555.542.784,53
(-) GASTOS ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	\$ 134.074.900,00	\$ 143.331.700,00	\$ 148.991.572,00	\$ 154.877.838,88	\$ 160.999.556,44
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 273.021.860,00	\$ 295.682.620,00	\$ 326.672.176,00	\$ 359.556.827,42	\$ 394.543.228,09
(-) GASTOS FINANCIEROS	\$ 312.639.979,97	\$ 247.739.053,24	\$ 166.392.134,70	\$ 64.431.785,46	\$ -
(+) OTROS INGRESOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) OTROS EGRESOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UOADI	-\$ 39.618.119,97	\$ 47.943.566,76	\$ 160.280.041,30	\$ 295.125.041,96	\$ 394.543.228,09
IMPO RENTA	-\$ 13.073.979,59	\$ 15.821.377,03	\$ 52.892.413,63	\$ 97.391.263,85	\$ 130.199.265,27
UTILIDAD	-\$ 26.544.140,38	\$ 32.122.189,73	\$ 107.387.627,67	\$ 197.733.778,11	\$ 264.343.962,82

Nota. “La tabla representa tabla de estado de resultados en esta investigación.

Adaptado por un sistema propuesto en Excel para determinar todos estos valores.”

La tabla de estados de resultados proyecta el rendimiento financiero de una empresa durante un período de cinco años. Se observa un crecimiento constante en las ventas a lo largo de los años, lo que resulta en un incremento positivo en los ingresos brutos. Sin embargo, también se nota un aumento en los costos de ventas, que podría atribuirse a un incremento en los costos de producción, posiblemente debido a cambios en el precio de las materias primas o a eventos que afectan el costo de los productos.

En el estado financiero del proyecto, se ve un incremento anual en los gastos administrativos y de ventas. A pesar de esto, es importante resaltar que la utilidad operacional también muestra un crecimiento anual. Esto indica que las ventas están superando los gastos, generando un margen de utilidad positivo a partir del segundo año. Además, la utilidad neta, que se refleja al final de la tabla, también muestra un aumento año tras año. Este patrón sugiere que una gestión eficaz del proyecto está dando lugar a un negocio rentable.

La gráfica asociada a este estado financiero muestra que el proyecto experimenta un crecimiento en las ventas y en la utilidad neta a partir del segundo año. Esto sugiere que, a largo plazo, con una gestión financiera adecuada en términos de costos y gastos, el proyecto puede generar resultados positivos. Esto también indica la posibilidad de identificar formas de reducir costos y aumentar las ganancias, lo que contribuiría a la rentabilidad del proyecto.

Ahora se habla del flujo de caja estimado para los siguientes 5 años.

Tabla 26 Flujo de caja

FLUJO DE CAJA						
ITEM	PERIODO 0	PERIODO 1	PERIODO 2	PERIODO 3	PERIODO 4	PERIODO 5
INGRESO POR VENTA		\$ 6.520.863.960,00	\$ 6.977.325.384,00	\$ 7.497.210.454,00	\$ 8.047.536.043,00	\$ 8.631.820.510,00
OTROS INGRESOS		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
TOTAL, INGRESOS		\$ 6.520.863.960,00	\$ 6.977.325.384,00	\$ 7.497.210.454,00	\$ 8.047.536.043,00	\$ 8.631.820.510,00
COSTOS MATERIA PRIMA		\$ 6.059.455.200,00	\$ 6.483.617.064,00	\$ 6.966.608.176,00	\$ 7.477.934.523,00	\$ 8.020.847.152,00
MANO DE OBRA DIRECTA		\$ 47.112.000,00	\$ 47.112.000,00	\$ 47.112.000,00	\$ 47.112.000,00	\$ 47.112.000,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 133.354.900,00	\$ 142.561.300,00	\$ 148.190.356,00	\$ 154.044.574,24	\$ 160.132.961,21
GASTOS DE PUBLICIDAD		\$ 720.000,00	\$ 770.400,00	\$ 801.216,00	\$ 833.264,64	\$ 866.595,23
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN		\$ 7.200.000,00	\$ 7.582.000,00	\$ 7.826.530,00	\$ 8.054.853,70	\$ 8.318.573,47
GASTOS FINANCIEROS		\$ 312.639.979,97	\$ 247.739.053,24	\$ 166.392.134,70	\$ 64.431.785,46	\$ 0,00
IMPUESTOS		-\$ 13.073.979,59	\$ 15.821.377,03	\$ 52.892.413,63	\$ 97.391.263,85	\$ 130.199.265,27
INVERSION	\$ 50.000.000,00					
TOTAL, EGRESOS	\$ 50.000.000,00	\$ 6.547.408.100,38	\$ 6.945.203.194,27	\$ 7.389.822.826,33	\$ 7.849.802.264,89	\$ 8.367.476.547,18
FLUJO NETO DE CAJA	-\$ 50.000.000,00	-\$ 26.544.140,38	\$ 32.122.189,73	\$ 107.387.627,67	\$ 197.733.778,11	\$ 264.343.962,82
TIR	76,99%					
VPN	\$ 87.186.574,30					
RELACION BENEFICIO COSTO	1,01					
VPN INGRESOS	\$ 14.649.631.720,13					
VPN EGRESOS	\$ 14.562.445.145,83					

Nota. “La tabla representa tabla de estado de resultados en esta investigación.

Adaptado por un sistema propuesto en Excel para determinar todos estos valores.”

Por último, se encuentra el flujo de caja durante 5 años la cual se conoce de manera más detalla el estado financiero del proyecto, como primer resultados en las ventas, las cuales muestran un crecimiento constante durante los cinco años, además los costos de venta tiene aumento lo cual se crea una expansión en las operaciones comerciales u otro efecto es el aumento en los costos de producción de los productos, quiere decir que los artesanos venderán sus artesanías más costosas debido a diferentes factores por ejemplo aumento en el costo de materias primas.

En el apartado de gastos administrativos y de ventas, que es una parte importante en el sector financiero, se observa un aumento en los costos de ventas en la tabla. Sin embargo, como resultado positivo, la utilidad financiera también aumenta durante los 5 años. Esto indica que las ventas superan los gastos cada año.

En cuanto a la TIR (Tasa Interna de Retorno), su valor es del 76.99%. Esto significa que el proyecto es rentable, generando un retorno favorable sobre la inversión. Además, el VPN (Valor Presente Neto) muestra un resultado positivo, lo cual indica que el proyecto es rentable y tiende a ser una buena inversión. Por otro lado, la relación costo-beneficio del proyecto es de 1.01. Esto significa que se espera un retorno de 1.01 pesos por cada peso invertido, lo cual demuestra que el proyecto es rentable, a pesar de que el margen sea pequeño. En resumen, sobre el estado financiero del proyecto se observa un crecimiento entre las ventas y la utilidad neta durante los 5 años, mostrando un manejo correcto a largo plazo sobre los costos y gastos del proyecto, el proyecto tiene una proyección costo – beneficio durante cada año.

Capítulo 4: Plataforma Digital

Para la realización de este objetivo específico dentro de este proyecto de grado se tienen en cuenta que la plataforma digital escogida fue una página web, debido a que tiene una gran cantidad de ventajas para los artesanos boyacenses y para los compradores internacionales.

Algunas de las ventajas y desventajas que se encontraron a la hora de la creación de la página web fueron las siguientes:

“Ventajas:

- Se posee una imagen profesional en línea
- Genera una presencia 24/7 en todas las partes del mundo
- Está disponible para todas personas que tengan acceso a internet
- En este tipo de plataformas digitales es posible tener toda la información unificada y accesible siempre donde los clientes encuentran toda la información necesaria para hacer sus compras
- Se crea una estrategia escalable y sostenible a largo plazo
- Funciona a la par con la parte de marketing y redes sociales
- Genera un posicionamiento óptimo de la página donde se obtendrá una optimización de resultados de búsqueda y aumenta la visibilidad
- Accesibilidad desde cualquier dispositivo

(Brainfood Marketing, 2022)”

“Desventajas:

- Sitios web fraudulentos, la principal desventaja de las páginas web es que normalmente son sitios que presentan información falsa, incorrecta o no concisa
- Costo inicial para crear y mantener la página inicial
- Posibilidad de problemas técnicos
- Ciberataques y la violación de los datos de los clientes

(Brainfood Marketing, 2022)”

Teniendo en cuenta los puntos presentados anteriormente se evidencio que tiene más puntos positivos que negativos crear una página web en el año 2024 y por eso se decidió la creación de esta para este proyecto.

La página web fue creada en la página de WIX donde se tiene la opción de diseñar tu sitio web desde 0 y agregarle todas las variables que se deseen establecer allí, como por ejemplo, los medios de pago, las imágenes de referencia para los 18 artículos establecidos en el catálogo con el precio y sus especificaciones, que sea de fácil uso y que cuente con todas las herramientas necesarias para facilitar la adquisición de productos por parte del cliente, además de ofrecer la opción de contactar directamente con un asesor si es necesario.

A continuación, se pretende presentar lo que tendrá la página web y sus funcionalidades:

En la página de inicio o página principal:

- Se encontraría la presentación de la empresa para que los clientes entiendan de que se trata y se familiaricen con ella

- Se podrá encontrar el menú de navegación donde tendrán apartados diferentes como la parte de la historia de los artesanos y sus piezas, los productos establecidos en el catálogo con sus descripciones y precios, la parte de métodos de pagos y por último el apartado de las personas que conforman esta empresa con su ubicación y medios de comunicación pertinentes
- Un buscador interno de búsqueda para que los clientes encuentren de manera directa el producto que desean adquirir
- Widgets de redes sociales y testimonios para generar confianza en los compradores y la interacción con la marca
- Chat en vivo para ayudar a resolver dudas y mejorar experiencias del usuario, este puede dirigir a la persona directamente con los intermediarios que en este caso los dueños de la página web o con el artesano para tener una comunicación más constante entre ellos.
- Tendrá imágenes de referencia de los productos, nombres de estos, el logo de la marca y métodos de interacción constante con sus futuros clientes

En el apartado del menú de búsqueda que hace referencia a “Historia de nuestros Artesanos” se busca que la gente tenga una opción de conocer un poco más sobre las personas que con sus propias manos crean los productos que pronto llegaran a sus hogares, que conozcan un poco del proceso de creación con los videos cortos adjuntos allí y sobre su forma de vida con estas lindas artesanías.

Se busca también que la gente sienta una cercanía a los artesanos de Boyacá, que tenga la oportunidad de poder hablar con ellos para pedir una artesanía más personalizada y

poder interactuar con la página para que más artesanos se interesen en conocerla y poder internacionalizar sus productos.

El apartado de Catálogo de productos se distribuirá de la siguiente manera:

1. Se encontrará el nombre del producto, una descripción corta y una imagen de referencia
2. Cuando la persona de clic en el producto que desea adquirir encontrará la imagen del producto al lado izquierdo, al lado derecho encontrará el nombre, el color, el material y demás características que posee el producto como su descripción básica, adicional a eso encontrará en la parte inferior el nombre del artesano, el medio de comunicación óptimo para poder comunicarse con él y el precio con los diferentes medios de pago.
3. Si el cliente se decide el producto y comprarlo puede elegir la cantidad que desea y la misma página le proporcionaría el precio total, lo puede agregar al carrito y en la parte superior aparece el icono “Carrito de compras” donde el cliente puede evidenciar los productos elegidos y cuanto sería el monto final.
4. Una vez tenga todos los productos que desea adquirir le da clic en el apartado de comprar y le preguntara el método de pago (PSE, Tarjeta de débito y crédito y en este caso implementamos las criptomonedas como método de pago diferencial).
5. Realiza el pago correspondiente y le llegan los productos a su hogar en un plazo mínimo de 20 días a 1 mes

Aspectos que se consideran importante en la plataforma

- Métodos de pago:

Para poder tener pagos seguros y que tenga amplitud para el mercado y los clientes internacionales tenemos algunos métodos de pagos de comercio electrónico, tenemos como opciones tener una alianza con PayU , Mercado pago , Ebanx , PayPal y una parte de integración con la era de la moneda digital mediante criptomonedas como es el Bitcoin, Ethereum o moneda de dolarizada como USDT que permite ofrecer como opción de pago debido a su crecimiento en la popularidad como un método de transacciones virtuales. Además, se debe tener en cuenta sobre los costos asociados sobre comisiones por transacciones o la conversión de la moneda, con ello se sugiere un análisis que permita elegir al mejor proveedor acuerdo a las tarifas para elegir el método de pago. La facilidad de uso para proceso de pago debe ser simple donde la guía sea sencilla para entender y se enfocara en tener un proveedor donde aparte ofrece los métodos de pago, este cumpla con los estándares de segura para asegurar la compra.

- Multilingüismo

Al permitir la selección de idiomas dentro de la plataforma, esto permite darles mayor entendimiento a los compradores y no tener inconvenientes con el idioma, así permite una mejor experiencia para el cliente.

- Actualizaciones y mantenimiento

Para el uso correcto de la información y la ciberseguridad se tiene en cuenta la actualización con funciones de seguridad y la protección ante nuevas amenazas que pueda afectar el uso correcto de la plataforma.

- Atención al cliente

La creación de un Bot dentro de la plataforma para la atención del cliente, esto permite facilidad en la respuesta ante inquietudes o problemas que se presenten durante un proceso de compra, esto permite que el Bot tenga respuesta ya programadas y que tenga la función de direccionar a un servicio al cliente en vivo para ayudar cualquier problema que necesite de mayor problema. Esto permite que se mejore la experiencia al cliente y crear una fidelidad con los clientes.

- Creación de sorteos o subastas para artículos exclusivos

La creación de eventos en línea que permita que los clientes tengan la oportunidad de tener aquellos artículos únicos creados por los artesanos boyacenses.

- Optimización para diferentes dispositivos móviles

La creación la plataforma será optimizada para diferentes dispositivos en este caso los celulares, debido a la gran cantidad de persona que utilizan mayor parte de su tiempo en el celular, esto permite llegar más a los clientes y que cuando se ingrese a la plataforma esta pueda ser navegada rápida y optimizada.

- SEO

Se busca tener una posición relevante mediante la optimización para los motores de búsqueda (SEO), con se utiliza palabras claves, títulos llamativos, palabras en tendencia de búsqueda, con el fin de que los clientes puedan encontrar de manera rápida la plataforma.

- Estrategia de Marketing

Optar por utilizar diferentes estrategias como el marketing por redes sociales, marketing por correo electrónico, con el fin de atraer más clientes a la plataforma y dar a

conocer la plataforma, además se analiza el rendimiento de la plataforma con el fin de conocer el tiempo de interacción de los usuarios, productos claves, número de visitantes y buscar esos detalles que permitan la evolución de la plataforma para ofrecer una mejor experiencia.

El enlace de la página web terminada es el siguiente:

<https://andreycamil11.wixsite.com/tutiendaartesanal?siteRevision=20>

Con la creación de esta página web establecemos una conexión constante entre los compradores internacionales y los artesanos de Boyacá - Colombia y poder brindar una plataforma que cumpla con todas las expectativas de ambas partes, poder llevar estos productos tan lindos a otras partes del mundo junto con su historia y tradición.

Conclusiones

En conclusión, los artesanos del departamento de Boyacá no solo representan una parte vital del patrimonio cultural colombiano, sino que también enfrentan numerosos desafíos que dificultan su desarrollo y crecimiento en el mercado. La competencia con productos industrializados y la falta de apoyo son obstáculos significativos que deben ser abordados para fortalecer este sector. La promoción de la formación y la capacitación puede mejorar la gestión empresarial de los artesanos y facilitar su acceso a nuevos mercados, fomentando así la innovación y la creatividad.

A pesar de que el sector artesanal contribuye con un modesto 1,5% al PIB de Boyacá y un 0,4% al PIB nacional, su impacto en la generación de empleo es considerable, especialmente en las zonas rurales. Es crucial reconocer y valorar el significado cultural y simbólico de las artesanías, más allá de su contribución económica, para garantizar su preservación y desarrollo futuro. La implementación de políticas y estrategias de apoyo será esencial para que los artesanos puedan mantener su relevancia y atraer la atención de mercados internacionales, contribuyendo al desarrollo económico de Colombia.

Las tendencias de compra de artesanías en Boyacá han mostrado un aumento constante, impulsado por factores como la creciente demanda de productos con menor impacto ambiental y prácticas responsables con materiales ecológicos. Los consumidores valoran la autenticidad y el significado cultural de las artesanías. Además, la afluencia de turistas extranjeros ha incrementado la demanda de productos de alta calidad y diseños únicos. Los artesanos de Boyacá han comenzado a adaptarse a estas nuevas demandas del mercado, creando productos exclusivos y sostenibles, lo que fomenta la innovación y les permite diferenciarse en un mercado competitivo.

El crecimiento económico del sector artesanal en Boyacá tiene un gran potencial tanto a nivel nacional como internacional. Las exportaciones de artesanías colombianas alcanzaron un hito histórico en 2023, con un aumento del 13,7% en comparación con el año anterior. Esto ha abierto nuevas oportunidades para que los artesanos exporten sus productos y demuestren sus habilidades a nivel mundial. Los mercados con mayor potencial de exportación incluyen Estados Unidos, Brasil y Canadá.

La sostenibilidad y la personalización de los productos artesanales son factores clave que los compradores valoran. La interacción directa con los artesanos y la experiencia de compra enriquecen el valor de los productos. En 2022, las exportaciones de artesanías colombianas generaron 5,7 millones de dólares, con un crecimiento del 35% respecto al año anterior, lo que demuestra un desarrollo positivo en el mercado.

Los artesanos de Boyacá han mejorado sus técnicas y procesos para reducir el impacto ambiental, como la preservación del secado de la madera y el uso de empaques menos contaminantes. Estas prácticas sostenibles y la adaptación a las nuevas demandas del mercado contribuyen a un futuro prometedor para el sector artesanal de Boyacá, impulsando su desarrollo económico y fortaleciendo su presencia en mercados internacionales.

El estudio de viabilidad de la exportación de artesanías de Boyacá destaca la logística y los costos asociados con el transporte terrestre y marítimo, así como los procesos de empaque necesarios para garantizar la calidad del producto en su destino. Se seleccionaron cinco tipos de artesanías—ruanas, bolsos tejidos, jarrones, joyería con esmeraldas, y vasijas de barro—para exportar a Estados Unidos, España, Alemania,

Australia y Francia, basándose en el interés de estos mercados por las artesanías colombianas.

El análisis de costos revela que los precios de transporte varían según la cantidad y distancia, con un rango entre 1,000,500 y 5,000,000 de pesos colombianos en la cantidad de más de 18 referencias. La viabilidad económica del proyecto se refleja en un crecimiento proyectado de ventas e ingresos a largo plazo, con un flujo de caja positivo y una utilidad neta creciente cada año. La rentabilidad del proyecto es confirmada por indicadores financieros como la TIR y el VPN, aunque se reconoce que factores como la oferta y la demanda pueden influir en los resultados anuales.

La tabla de selección de mercados utilizada en el estudio demuestra que Estados Unidos y Australia son los mercados más rentables para estas exportaciones, mientras que Francia presenta menor rentabilidad. La adaptación de precios según el destino permite mantener competitividad y asegurar márgenes de ganancia positivos.

El proyecto no solo tiene potencial económico, sino también cultural, posicionando a Boyacá como un actor clave en la economía naranja y en la promoción de la cultura e historia colombiana a nivel mundial. La colaboración con entidades locales y la aplicación de estrategias para mejorar la eficiencia y reducir costos son fundamentales para el éxito del proyecto, que tiene el potencial de abrir nuevos mercados y fortalecer el desarrollo económico de la región de Boyacá.

El estudio de viabilidad realizado proporciona una visión detallada y prometedora del proyecto de exportación de artesanías de Boyacá durante los próximos cinco años. A través de un análisis exhaustivo de la tabla de presupuesto de ventas, se evidencia un

crecimiento constante en las ventas de productos clave como ruanas, joyería y vasijas, con la joyería representando una parte significativa de los ingresos debido a sus precios más altos.

La diversificación de productos permite atraer diferentes segmentos de mercado, mientras que la planificación cuidadosa ayuda a identificar los productos más rentables y a establecer estrategias de marketing adaptativas para enfrentar las fluctuaciones en la oferta y la demanda. El análisis de costos asociados a cada producto indica un crecimiento sostenido a largo plazo, sugiriendo la necesidad de aumentar la inversión para mantener operaciones eficientes.

Factores como las normativas de importación, la inflación y la demanda juegan un papel crucial en la planificación de costos. La joyería, aunque tiene el mayor costo, se recomienda gestionar mediante estrategias de negociación con los artesanos para reducir gastos. El control adecuado de los costos de mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación asegura una gestión financiera eficiente y la reducción de costos a lo largo del tiempo.

La proyección financiera a cinco años muestra una posición financiera sólida para la empresa, con un incremento en activos y un control de pasivos que resultan en un patrimonio neto creciente. El proyecto demuestra ser rentable con un margen de beneficio neto del 10% y una TIR del 76.99%, indicando un retorno favorable sobre la inversión. El VPN positivo y una relación costo-beneficio de 1.01 refuerzan la viabilidad y rentabilidad del proyecto.

El crecimiento constante en las ventas y la utilidad neta, junto con una gestión eficaz de los costos y gastos, sugiere que el proyecto tiene un potencial significativo para el éxito a largo plazo. Con una base financiera sólida y estrategias bien planificadas, el proyecto de exportación de artesanías de Boyacá está posicionado para contribuir al desarrollo económico y cultural de la región, abriendo nuevas oportunidades en mercados internacionales.

La creación de una página web para la comercialización de artesanías de Boyacá ofrece múltiples ventajas, como la presencia profesional en línea, disponibilidad 24/7, accesibilidad global y centralización de información para los clientes. Aunque existen algunas desventajas, como costos iniciales y posibles problemas técnicos, los beneficios superan ampliamente los desafíos.

La página, diseñada en WIX, incluirá funcionalidades como medios de pago variados, imágenes de productos, descripciones detalladas y un chat en vivo para la atención al cliente. Secciones destacadas incluirán la historia de los artesanos, un catálogo de productos bien organizado y métodos de pago, incluyendo criptomonedas.

La plataforma será multilingüe, optimizada para dispositivos móviles y se actualizará regularmente para mantener la seguridad. Un Bot de atención al cliente mejorará la experiencia del usuario y se organizarán eventos en línea para artículos exclusivos. La estrategia de marketing digital, incluyendo SEO y campañas en redes sociales, ayudará a atraer más clientes.

Referencias

Arte Vecchio. (2024). *Arte Vecchio*. Obtenido de <https://artevecchio.com/galerias/album-2/orfebreria-metales-y-material-etnologico>

Artesanias Boyaca. (25 de Agosto de 2023). *Artesanias Boyaca*. Obtenido de <https://artesanias.boyaca.gov.co/emprendedoras-y-empresarias-de-boyaca-iniciaran-procesos-de-exportacion/>

Artesanías de Colombia. (01 de Marzo de 2019). *¡Así es la artesanía de Boyacá!* Obtenido de https://www.artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/Noticia/asi-es-la-artesania-de-boyaca_12945

Artesanias de Colombia. (marzo de 2021). *Informe de gestión 2021*. Obtenido de https://artesaniasdecolombia.com.co/Documentos/Contenido/39885_informe_gestion_v1_03032022.pdf

Artesanías de Colombia. (27 de Octubre de 2022). *Artesanías de Colombia*. Obtenido de https://artesaniasdecolombia.com.co/Documentos/Contenido/41225_info_rdc_2022_v1_27102022.pdf

Artesanias en Mexico. (27 de Octubre de 2015). *Artesanias en mexico* . Obtenido de <https://creartemexicano.blogspot.com/2015/10/informacion-respecto-al-tema.html>

Artesanias de Colombia Productos. (2024). *Jarron en Fique Cuello Botella*. Obtenido de https://artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/Productos/jarron-en-fique-cuello-botella_115

Brainfood Marketing. (18 de Agosto de 2022). *Conoce las ventajas y desventajas de una página web*. Obtenido de <https://brainfoodmkt.com/conoce-las-ventajas-y-desventajas-de-una-pagina-web/>

Carrero, A. C., Roque, D. I., & Cortes, J. A. C. (2025). Impacto del impuesto de renta en el costo promedio ponderado del capital en el sector agropecuario colombiano: 2018-2022. *Revista de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa*, 1-24.

Carrero, A. C., Cortés, J. A. C., Murillo, W. A. B., & Moreno, M. (2025). Medición de la compensación del riesgo en el mercado de criptomonedas. *Suma de Negocios*, 16(34), 21-31.

Cortes Cortes, J. A., & Bravo Murillo, W. A. (2022). El riesgo en las acciones de la bolsa de valores de Colombia. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 6(6), 4927-4942.

https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v6i6.3788

Cortés, J. A. C. (2025). Las relaciones comerciales Colombia-Japón entre 2010 y 2020, y sus perspectivas. *Cofin Habana*, 19(1), 11.

Roque, DI, Carrero, AC, Cortés, JAC, Bravo, WB y De la Oliva, F. (2024). Comparación de modelos de panel de efectos fijos y efectos aleatorios para la estimación del coeficiente beta contable. *Revista Investigación Operacional*, (5).

Cao, C. (13 de Abril de 2018). *Diferencia entre manualidades y artesanías*. Obtenido de <https://quediferencia.com/manualidades-y-artesantias/#:~:text=La%20artesan%C3%ADa%20se%20caracteriza%20por%20producirse%20a%20partir,la%20cual%20se%20crea%20alg%C3%BAn%20objeto%20C%20generalmente%20decorativo.>

Coordinadora. (13 de Abril de 2024). *Coordinadora*. Obtenido de

<https://coordinadora.com/envios/cotizar-un-envio/>

Crehana. (3 de Febrero de 2021). *Crehana manualidades tipos de ceramica*. Obtenido de

<https://www.crehana.com/blog/manualidades-cocina/tipos-ceramicas/>

DANE. (2021). *Información estadística sobre la economía en la cultura y creatividad*.

Obtenido de

https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/pib/sateli_cultura/economia-naranja/presentacion_octavo_reporte_economia_cultural_creativa.pdf

DANE. (2022). *Estadísticas del PIB*. Obtenido de

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cuentas-nacionales/cuentas-nacionales-departamentales>

DANE. (2022). *PIB por departamento y actividad económica*. Obtenido de

<https://view.officeapps.live.com/op/view.aspx?src=https%3A%2F%2Fwww.dane.gov.co%2Ffiles%2Foperaciones%2FPIB%2Fdepartamental%2Fanex-PIBDepartamento-2022pr.xlsx&wdOrigin=BROWSELINK>

DHL. (07 de abril de 2024). *Obtenga una cotización online y gratuita*. Obtenido de

<https://www.dhl.com/co-es/home/obtenga-una-cotizacion.html>

DIAN. (7 de Abril de 2024). *Dian- Muisca*. Obtenido de

<https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefResultadoConsNomenclaturas.faces>

El Nuevo Siglo. (18 de Marzo de 2024). *El Nuevo Siglo*. Obtenido de

<https://www.elnuevosiglo.com.co/en-positivo/record-de-exportaciones-de-artesantias>

EMR . (2024). *EMR*. Obtenido de <https://www.informesdeexpertos.com/informes/mercado-de-artesania>

Esty. (2024). *Esty*. Obtenido de <https://www.etsy.com/es/listing/683509489/arte-de-madera-madera-recuperada-leon>

Exportpotencial. (2024). *Exportpotencial*. Obtenido de <https://exportpotential-intracen-org.lgproxy.unicoc.edu.co/es/markets/gap-chart?fromMarker=i&exporter=170&toMarker=j&whatMarker=k&what=691200>

Fondo Mixto de Cultura de Boyacá. (2024). *Artesanos de Boyacá*. Obtenido de <https://www.fondocultura.org/artesanos-de-boyaca/>

Forero, J. R. (4 de Noviembre de 2020). *Artesanias Boyaca Gov* . Obtenido de <https://artesanias.boyaca.gov.co/jenny-rocio-forero/>

Gemini IA. (26 de Marzo de 2024). *Gemini IA*. Obtenido de <https://gemini.google.com/app/8252eba6e62176ac>

Gobernación de Boyacá. (2022). *Plan desarrollo departamental 2020 - 2023*. Obtenido de <https://www.boyaca.gov.co/plan-de-desarrollo-departamental-2020-2023/>

Gobernación de Boyacá. (2024). *Artesanías Boyacá*. Obtenido de <https://artesanias.boyaca.gov.co/nosotros/>

Gobernación de Boyacá. (2024). *Directorio de Artesanos*. Obtenido de <https://artesanias.boyaca.gov.co/directorio-de-artesanos/>

Gómez, L. G. (30 de mayo de 2023). *Descubre las sorprendentes estadísticas del sector artesanal colombiano en 2021*. Obtenido de <https://yoeducoc.com/colombia/sector-artesanal-en-colombia-estadisticas/>

Informes de expertos. (2024). *Informes de expertos*. Obtenido de <https://www.informesdeexpertos.com/informes/mercado-de-artesania>

Legiscomex. (2022). Obtenido de <https://www-legiscomex-com.lgproxy.unicoc.edu.co/ReporteDetallado/IndexRankings/?guid=5ef92751-98bd-4a37-a126-efe6048c109c>

MAERSK. (07 de Abril de 2024). *Cotización online*. Obtenido de <https://www.maersk.com/lcl/ocean>

Marca País Colombia . (21 de Marzo de 2017). *La ruana: 12 datos que tal vez no conocías*. Obtenido de <https://qa-2.colombia.co/cultura-colombiana/folclor/12-datos-que-tal-vez-conocias-sobre-la-ruana/>

MINCIT. (2003). *La artesanía Colombiana*. Obtenido de <https://repositorio.artesantiasdecolombia.com.co/bitstream/001/1724/1/INST-D%202003.%2012.pdf>

Navarro Hoyos, S., & Maeva Cabrera , V. (2023). *Artesanía Sostenible: comunidades alfareras de Ráquira (Colombia) y Santa María Atzompa (México)*. Obtenido de <https://journal.universidadean.edu.co/index.php/revistai/article/view/3574/2389>

Nomenclaturas DIAN. (09 de 2024). *Descripción y nomenclaturas de productos*. Obtenido de <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefMenuConsultas.faces>

Pérez, M. M. (2024). *Pinterest*. Obtenido de

<https://www.pinterest.com.mx/pin/746260600739082750/>

Procolombia . (11 de Diciembre de 2023). Obtenido de [https://prensa.procolombia.co/17-](https://prensa.procolombia.co/17-paises-vendran-comprar-artesantias-de-colombia-en-expoartesantias-0)

[paises-vendran-comprar-artesantias-de-colombia-en-expoartesantias-0](https://prensa.procolombia.co/17-paises-vendran-comprar-artesantias-de-colombia-en-expoartesantias-0)

Procolombia - Expoartesanías. (11 de Diciembre de 2023). *17 países vendrán a comprar*

artesanías de Colombia en Expoartesanías. Obtenido de

[https://procolombia.co/sala-de-prensa/noticias/17-paises-vendran-comprar-](https://procolombia.co/sala-de-prensa/noticias/17-paises-vendran-comprar-artesantias-de-colombia-en-expoartesantias)

[artesantias-de-colombia-en-expoartesantias](https://procolombia.co/sala-de-prensa/noticias/17-paises-vendran-comprar-artesantias-de-colombia-en-expoartesantias)

Procolombia. (5 de Diciembre de 2016). *Compradores internacionales buscan objetos con*

historia y técnicas ancestrales. Obtenido de [https://procolombia.co/actualidad-](https://procolombia.co/actualidad-internacional/compradores-internacionales-buscan-objetos-con-historia-y-tecnicas-ancestrales)

[internacional/compradores-internacionales-buscan-objetos-con-historia-y-tecnicas-](https://procolombia.co/actualidad-internacional/compradores-internacionales-buscan-objetos-con-historia-y-tecnicas-ancestrales)

[ancestrales](https://procolombia.co/actualidad-internacional/compradores-internacionales-buscan-objetos-con-historia-y-tecnicas-ancestrales)

Procolombia. (2016). *Manual de empaque y embalaje para exportación*. Obtenido de

[https://procolombia.co/sites/default/files/manual_de_empaque_y_embalaje_para_ex](https://procolombia.co/sites/default/files/manual_de_empaque_y_embalaje_para_exportacion.pdf)
[portacion.pdf](https://procolombia.co/sites/default/files/manual_de_empaque_y_embalaje_para_exportacion.pdf)

Siart, S. d. (01 de Marzo de 2019). *¡Así es la artesanía de Boyacá!* Obtenido de

[https://www.artesantiasdecolombia.com.co/PortalAC/Noticia/asi-es-la-artesania-de-](https://www.artesantiasdecolombia.com.co/PortalAC/Noticia/asi-es-la-artesania-de-boyaca_12945)
[boyaca_12945](https://www.artesantiasdecolombia.com.co/PortalAC/Noticia/asi-es-la-artesania-de-boyaca_12945)

Significados de Artesanía. (19 de Junio de 2017). *Significados*. Obtenido de

<https://www.significados.com/artesania/>

Sistema de Información para la Artesanía Siart . (4 de septiembre de 2015). *Colombia*

artesanal: Ráquira, manos que le dan vida al barro. Obtenido de

https://artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/Noticia/colombia-artesanal-raquiramanos-que-le-dan-vida-al-barro_6133

Sistema de Información para la Artesanía Siart. (23 de 02 de 2024). *Colombia artesanal:*

Ráquira, de arcilla a objeto artesanal. Obtenido de Artesanias de Colombia :

https://artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/C_sector/colombia-artesanal-raquirade-arcilla-a-objeto-artesanal_7970

Sistema de Información para la Artesanía, Siart. (23 de febrero de 2024). *Artesanias de*

Colombia. Obtenido de

https://artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/C_proyectos/laboratorio-de-innovacion-y-diseno---boyaca_8936

Sistema Nacional de Informacion Cultural. (2024). *Sistema Nacional de Informacion*

Cultural. Obtenido de

<https://www.sinic.gov.co/SINIC/ColombiaCultural/ColCulturalBusca.aspx?AREID=3&SECID=8&IdDep=15&COLTEM=217>

Valora Analitik. (2019 de Diciembre de 2022). *Valora Analitik*. Obtenido de

<https://www.valoraanalitik.com/2022/12/29/exportaciones-artesantias-colombianas-superaron-us1-millon/>

Valora Analitik. (29 de 12 de 2022). *Valora Analitik* . Obtenido de

<https://www.valoraanalitik.com/2022/12/29/exportaciones-artesantias-colombianas-superaron-us1-millon/>

Vivid Green S.A.S. (10 de agosto de 2020). *10 Cosas Que Debes Saber Sobre Las*

Esmeraldas Colombianas. Obtenido de <https://vividgreen.com.co/10-things-you-should-know-about-colombian-emeralds/>